

LESSONS ON COMMERCE

વેપારોપયોગી પાઠમાળા

હી. બી. અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઈના “નાણુંબીડ”

વિશેના આખા ભાષણ સહિત.

મરાઠી ઉપરથી ઘણા રેકાર સાથે

લેખક અને પ્રકાશક

જીવનલાલ અમરશી મહેતા; અમદાવાદ.

આવૃત્તિ ૧ લી.

સને ૧૯૧૪.

પ્રત ૬૦૦.

અમદાવાદ:

શ્રી ગુજરાત પ્રિન્ટીંગ પ્રેસ આ યા. સોમાલાલ મ ગળદાસે છાપી.

કીંમત દસ આના.

ગુજરાત વિદ્યાપીઠ ગ્રંથાલય

[ગજરાતી કૉપીરાઈટ વિભાગ]

અનુક્રમાંક ૫૦૭૨ વર્ગિક

પુસ્તકનું નામ બેપારોપચોગી પાઠશાળા

વિષય ગો. ૪

LESSONS ON COMMERCE

વેપારોપયોગી પાઠમાળા

દી. બ. અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઈના “નાણુંભીડ”

વિશેના આખા ભાષણ સહિત.

મરાઠી ઉપરથી ઘણા રેરકાર સાથે

લેખક અને પ્રકાશક

જીવનલાલ અમરશી મહેતા; અમદાવાદ.

આવૃત્તિ ૧ લી.

સને ૧૯૧૪.

પ્રત ૬૦૦.

અમદાવાદ:

ધી ગુજરાત પ્રિન્ટીંગ પ્રેસમાં શા. સોમાલાલ મળજાસે બાપી.

કીંમત દસ આના.

સાંપ્રત

પાઠોની અનુક્રમણિકા.

વિષય.	પૃષ્ઠ.
પાઠ ૧ વેપારનું મહત્ત્વ.	૧
પાઠ ૨ ધંધો	૩
પાઠ ૩ મુડી	૭
પાઠ ૪ નાણું	૯
પાઠ ૫ શાખ	૧૬
પાઠ ૬ પેઢીઓ, બેન્કો અને શરારો ...	૨૨
પાઠ ૭ વેપારમાં નામાનું મહત્ત્વ ને તેની અગત્ય ...	૨૯
પાઠ ૮ ધરાક અને વસ્તી ...	૩૧
પાઠ ૯ જાહેરાત-પ્રસિદ્ધિ ...	૩૩
પાઠ ૧૦ પત્રાગુ-સંચારો વેપાર ..	૩૬
પાઠ ૧૧ વેપારીના ગુણસ્વભાવ ...	૩૯
પાઠ ૧૨ ધંધામાં ફતેહ મેળવવાનાં સાધનો ...	૪૬
પાઠ ૧૩ ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણ ...	૪૯
પાઠ ૧૪ ઉધારીઆ વ્યવહારથી થતી હાનિ ...	૫૩
પાઠ ૧૫ વેપારમાં વિશ્વાસનું મહત્ત્વ. ...	૫૫
પાઠ ૧૬ વીમો, તેની જરૂરીઆત ને તેના ફાયદા... ..	૫૭
પાઠ ૧૭ વેપારી જ્ઞાનના સાધનો... ..	૬૦
પાઠ ૧૮ અકાનુમાન શાસ્ત્ર-તેજમદીનું જ્ઞાન ...	૬૨
પાઠ ૧૯ વેપારીને અથ શાસ્ત્રના અભ્યાસની આવશ્યકતા ...	૬૪
પાઠ ૨૦ જઠાત અને વેપારના તત્વો	૬૬
પાઠ ૨૧ વેપારીને મુસાફરીથી થતા હાલ ...	૬૯
પાઠ ૨૨ વેપારની સગવડો	૭૧
પાઠ ૨૩ પત્રવ્યવહાર... ..	૭૪
પાઠ ૨૪ અનુભવ, અભિપ્રાય અને સમીક્ષા નિયમો ...	૭૬
પાઠ ૨૫ પ્રામાણિકપાત્ર	૮૪
પાઠ ૨૬ મિશ્નર ઉપર આસ્થા	૮૬
પાઠ ૨૭ વેપારી નીતિ	૮૭
પાઠ ૨૮ અન્યમાં નાણાબીડ કેમ થાય છે ? (દી બ. અ. પાલાલમાંથી લાવ્યું)	૯૧

ઉત્તમ, બોધક, ઐતિહાસિક ને નૈતિક પુસ્તકો.

નીતિલતાકુંજ.

નીતિ તથા ઉપદેશના ૮૦૦ સરકૃત શ્લોકોનું સરલ ગુજરાતી ભાષાંતર. વિદ્યાર્થીઓને બક્ષીસ આપવા તથા લાઇબ્રેરીમાં ખાસ રાખવા યોગ્ય. સળંગ છીંટનું પાકું પુકું. કીંમત આઠ આના.

સંસાર.

દત્તની નવલકથાનું ભાષાંતર.

પાકું સળંગ છીંટનું પુકું—કીં ૩. અર્ધો.

આ પુસ્તક ખરીદનારને વિયોગીની નામનું રસિક નૉવેલ આઠ આનાની કીંમતનું બક્ષિસ.

ગુજરાતી ગઝલિસ્તાન.

સંગ્રહ કરનાર સાગર.

શબ્દાર્થ—ટીકા તથા સુદી-૯૨૬ વિશે સાગરના લખેલા વિસ્તારી ઉપોદ્ધાત અને પ્રસિદ્ધ વિદ્વાન રણછોડભાઈ ઉદયરામના ફારસી કાવ્યરચનાના ઉપયોગી નિબંધ સાથે.

બાલાશ્ચકર, મણિલાલ, કલાપી, હરિલાલ દ્રુવ, ગોવર્ધનરામ, અમૃત નાયક, દેરાસરી, કાન્ત, પ્રેમભક્તિ, મકરન્દ, લલિત, મુનિ બુદ્ધિ-સાગર, હરિહર (દિવાનો), રનેહળયેતિ, મરતાન, સાગર અને અન્ય સ્ત્રી લેખકો વગેરે ૬૦ લેખકોની પ્રસિદ્ધ અને અપ્રસિદ્ધ રજૂપ ગઝલોનો—૩૬૦ પૃષ્ઠો—સંગ્રહ.

કીંમત. } પાકું સોનેરી પુકું-૧૧ રૂપિયો
સરતી સામાજિક આવૃત્તિ ૩. પોણા.

મળવાનું ઠેકાણું:—

શ્રી ણજીવન.

સુપ્રસિદ્ધ લેખક બાબુ નવીન ચંદ્રસેનના બ ગાળીનું અઘર્માં ભાષાંતર. આ પુસ્તકમાં નીચે પ્રમાણે પ્રકરણો છે. (૧) પૂર્વસ્મૃતિ. (૨) સોદમ્. (૩) સ્ત્રીધર્મ. (૪) સુખતત્વ. (૫) સમ્મેલન. (૬) મહાભારત. (૭) છાયા. (૮) અભિશાપ. (૯) મહાપ્રસ્થાન. (૧૦) પ્રાયશ્ચિત. (૧૧) ભવિષ્ય. (શ્રીકૃષ્ણ સ્વધામ ગયા પછીનું.)

નામદાર બ્રિટિશ સરકારે ધનામ માટે તથા વડોદરા રાજ્યે ધનામ અને લાઇબ્રેરી બેઠે માટે મળુર કર્યું છે. કીં. પાંચ આના.

રત્નમાળા.

ગુજરાતની પ્રાચીન તથા અર્વાચીન ઐતિહાસિક વાતો તથા દંતકથાઓનો કવીશ્વર દલપતરામ ડાહ્યાભાઈ કૃત. એમ. એ. ની પરીક્ષામાં ગુજરાતી ભાષા માટે મંજુર થયેલો સંગ્રહ કીંમત ૧૨ આના. કાચું પુકું ૮ આના.

અંગ્રેજી-ગુજરાતી ડીક્ષનેરી.

બહોળા સુધારા વધારા સાથેની નવી આવૃત્તિ.

મૂળ કિંમત પાંચ રૂપીઆ

હાલ માત્ર ૩ રૂપીઆ. પો. ૦-૮-૦

આ ડીક્ષનેરીની પહેલી આવૃત્તિ નામદાર સરકારની ખાસ આજ્ઞાથી તૈયાર કરી હતી અને દીવાન બહાદુર અબાલાલ સાકરલાલ દેસાઈએ ધણો પરિશ્રમ લાઇ આ નવી આવૃત્તિમાં બહોળા સુધારા વધારા તથા ફેરફાર કર્યો છે. નામદાર સરકારે શાળા, લાઇબ્રેરીઓ વગેરે માટે આ ડીક્ષનેરીજ પસંદ કરેલી છે.

જીવનલાલ અમરશી મહેતા,

પીરમશાહ રોડ, અમદાવાદ.

છપાય છે ! છપાય છે !
અગાઉથી ગ્રાહક થાવ ને લાભ લો !!

મુક્તિમાલા

અથવા

જીવરાજ જીવનમુક્તિ આખ્યાન.

વેદાન્તશાસ્ત્રનાં ગૂઢ સિદ્ધાન્તો ને પ્ર-
માણો સમજાવનારો આજસુધીમા ન થયેલો
સ્વતંત્ર ગ્રન્થ. સાધારણ વાચનારાઓને પણ
સમજવામા મુશ્કેલી ન પડે તે માટે જીવ,
મન, વિદ્યા, કુમતી, સુમતી, સરસ્વતી
વગેરેને પાત્રોનું રૂપક આપી સાદી ને
સરળ રીતે પરસ્પર સંવાદ કરાવ્યો છે, ને
દરેક સંવાદનો સારાશ તેને અન્તે કવિતામાં
આપ્યો છે.

કાગળ, છપાઈ, ઉત્તમ ને બંધાઈ
ટકાઉ. કીંમત—અગાઉથી એટલે બ-
હાર પડતાં પહેલાં ગ્રાહક થશે તેમની
પાસેથી આઠ આના ઓછા લેવામાં
આવશે. કીમત નકી થયેલી જાહેર કરીશું.

મત્તિજ્ઞાનનો મંડાર.

પાકું સોનેરી નામનું પુઠું. કીમત રૂ. પોણો.

મહુમ કવિ ગોવર્ધનદાસના ભક્તિ જ્ઞાનના
જાજનો, પ્રાર્થનાના પદો, પ્રભાતીઆ. ગીતાનું
ભાષાન્તર, માયાનું સ્વરૂપ, પ્રકૃતિ માયા ત્રિગુણ
પ્રકાશ વગેરેનો ઉપદેશી સંગ્રહ. ઓ. મી
ગોકુળદાસ કહાનદાસ પારેખ વગેરે તેમના
દ્રસ્ટીઓએ વીજ અન્વયે છપાવેલો છે

આ પુસ્તકમાં નીચે પ્રમાણે પ્રકરણો છે.

પ્ર ૧-૨ પ્રાર્થનાના પદો ૯૩ પાનું ૧-૮૪

„ ૩ પ્રભાતીઆ ૧૧, ૮૫-૯૦

„ ૪ જાજનસંગ્રહ ૮૨, ૮૫-૧૩

મળવાનું ઠેકાણું:—

„ ૫ પ્રભુ પ્રાર્થનાનાં પદો „ ૧૪૭-૧૪૮
„ ૬ માયાનું સ્વરૂપ „ ૧૪૮-૧૫૩
„ ૭ પ્રકૃતિમાયા ત્રિગુણ પ્રકાશ ૧૫૪-૧૬૪
„ ૮ ભગવદ્ગીતા ભાષાન્તર
અહારે અધ્યાય મહાત્મ્ય સાથે. ૧૬૫-૨૧૬

લાઈબ્રેરીના શાશ્વતરૂપ

ગુજરાતી શબ્દકોષ.

૭૦,૦૦૦ શબ્દોનો મોટો સંગ્રહ
છતાં-કીંમત ફક્ત છ રૂપીઆ.

ગુજરાતી ભાષામાં સારામા સારો
ગણાતો “નર્મકોષ” ઘણાં વર્ષથી મળતો
ન હોવાથી એક સારા કોષની આવશ્યકતા
ઘણી લાંબી મુદત થયાં ગુજરાતી સાક્ષરો
અને અભ્યાસીઓને જણાતી હતી. આ
ખોટ પુરી પાડવાના હેતુથી આ કોષ
તૈયાર કરવામા આવ્યો છે. આ કોષમાં
“નર્મકોષ” માના શબ્દો ઉપરાંત હજારો
નવીન શબ્દોનો ઉમેરો કરવામાં આવ્યો
છે. શબ્દોની વ્યુત્પત્તિ અને આધાર માટે
પ્રાચીન કાવ્યો તેમજ આધુનિક લેખ-
કોનાં લખાણોમાથી અવતરણ પણ આપ-
વામા આવ્યા છે. મોટા કદનાં પૃષ્ઠ ૧૦૦૦
ઉપર. પુઠું સોનેરી. કીમત માત્ર છ રૂ.

કલાપીને કેકારવ.

આ પુસ્તકનો ગુજરાતમા એટલો લાભો
પરિચય થયો છે તેના સમ્મનધમા વધારે કહેવું
નકામું છે. કિ. ૨-૦-૦

રામ જી સુધાસિંધુ-પ્રથમ ભાગ.

પરમહંસ મહાત્મા રામકૃષ્ણના જીવન વ્રતાત તથા
ઉપદેશામૃતમાનો પ્રથમ ભાગ કી. ૦-૩-૦

જીવનલાલ અમરશી મહેતા,

પીરમશાહ રોડ; અમદાવાદ.

વેપારોપયોગી પાઠમાળા.

પાઠ ૧ લો.

વેપારનું મહત્વ.

વેપાર એટલે ખરીદવાનો અને વેચવાનો ધંધો. સસ્તું હોય ત્યારે ખરીદવું ને મોંઘું થાય ત્યારે વેચવું એ વેપારીનું મુખ્ય કામ છે. 'વેપાર'નો આ શબ્દશઃ અર્થ બહુ સહેલો અને હુલ્લેક જણાય છે; પણ તે ભારે વ્યાપક, અતિ ગહન અને મહત્વનો છે. રાજકીય બાબતમાં જેવી સાર્વભૌમ સત્તાની મહત્તા છે તેવીજ મહત્તા ધંધાઓમાં વેપારની છે. સાર્વભૌમસત્તાની પેઠે વેપાર સર્વવ્યાપક છે. રાજકાર્યધુરંધરપણું, આંકડા મેળવવાની હિસાબી કુશળતા, લોકવ્યવહારની નિપુણતા અને તિક્ષણબુદ્ધિની સર્વવ્યાપી દૃષ્ટિ, એ સર્વ સાર્વભૌમસત્તા ચલાવવામાં જેમ અત્યંત આવશ્યક છે તેમજ વેપારમાં પણ હરઘડીએ તેનો ખપ પડે છે. આ બધા ગુણ અકજ વ્યક્તિમાં ન હોય તોપણ રાજ્યકારભાર ચાલે છે; એટલે રાજ્યકાર્યકુશળ બુદ્ધો, મુત્સદ્દી બુદ્ધો, હિસાબી બુદ્ધો, એમ હોય છે, પરંતુ વેપારમાં તેમ નબતું નથી. વેપાર કરનારાનામાં તો એ સર્વ કુશળતા હોવી જોઈએ છે. કેટલીક બાબતમાં સાર્વભૌમસત્તાના કરતાં પણ વેપારી વ્યાપકતા વધારે ચઢતા પ્રકારની છે એમ માન્યા વગર ચાલતું નથી. લોકોની અભિરૂચી, દેશમાં કેવા માલની જરૂર છે-એટલે કે દેશનો અથવા પરદેશનો કેવા ખરનો માલ અહીં પોસાય છે તેનું તેમજ આવક અને ખપતના અન્યોન્ય સંબંધના કેવા નિયમો તેને લાગુ પડે છે તેનું સર્વ પ્રકારનું જ્ઞાન વેપારીએ સંપાદન કરી તેના ધોરણે પોતાનો વ્યવહાર ચલાવવો એ વેપારનું મુખ્ય ધોરણ છે. દેશનો રાજ્યકારભાર ચલાવવા કરતા પણ વેપારનું આ ધોરણ સંભાળવું એ કઠણ છે એમ આ ઉપરથી પ્રથમ દર્શને લાગ્યા સિવાય રહેતું નથી. લોકોને શાની, ક્યારે, તથા કેટલાની જરૂર પડશે, એ ઝટ લઈને સમજવાની શક્તિ વેપારીમાં હોવી જોઈએ. કંઈ વસ્તુ ક્યાં અને કેટલી પાકે છે એ વેપારીએ અવશ્ય જાણવું જોઈએ. પુરતો જથ્થો અને યોગ્ય ખપતનું નિયમન કરવાની સત્તા એકલા વેપારીનાજ હાથમાં હોય છે. પુરતો જથ્થો અને ખપત ઉપરની સત્તા એ વેપારીનું મુખ્ય કામ છે, અને એ સત્તા વાપરવાનું માન પણ વેપારીનુંજ છે. લોકો પાસે અને દેશમાં કેટલી સંપત્તિ છે, અને તે કોની, કોની

પાસે અથવા ક્યાં ક્યા છે, એ પારખવાનું કામ વેપારીનુંજ છે. લોકો પાસેની સંપત્તિનો ઉપયોગ પોતે કેવી રીતે કરો દેવો, અને આંધળા પાંગળાના ન્યાયે તેની કેવી રીતે અભિવૃદ્ધિ કરવી, એ વિચારવાનું અને તે પ્રમાણે અમલ કરવાનું અત્યંત કઠણ કામ માત્ર વેપારીથીજ બની શકે છે. આ કામમાં બીજાની આંધ પેસે તેવું નથી. જેમ મોરલી વગાડીને મહારી સાપને પોતાની પાસે ખેંચી લાવે છે તેજ પ્રમાણે બીજાની તીજેરીમાંનો પ્રાણ કરતાં પણ વધારે વહાલો પેસો ખણખણાટ કરતો પોતાની મેળે ચાલીને પોતાની આગળ આવી પડે એવી મોરલી વેપારીને વગાડતાં આવડવી જોઈએ. જગત્માંના લોકોના અન્નવસ્ત્રની, એશઆરામની, ખાનપાનની, કિંબહુના લોકોના સર્વ પ્રકારના વ્યવહાર ચલાવવાની કાળજી રાખનાર માત્ર વેપારીજ છે !

સારાંશ કે, વેપાર એ આખા જગત્માંનો મોટામા મોટો વ્યવહાર છે. રાજ્ય-કારભારના કરતાં વેપારનો કારભાર વધારે ગહન છે. વેપારની વ્યાપકતા સાર્વભૌમ સત્તાના જેટલી છે; ને તેથીજ વેપાર એ એક સ્વનંત્ર અને અતિ ગહન શાસ્ત્ર ગણાય છે. વેપાર એ અધરામાં અધરી કળા છે, વેપાર અનેક દુર્ઘટ અને પરમ ગહન શાસ્ત્રનું એકીકરણ છે. માનવી સ્વભાવ ને સૃષ્ટિ ઉપરની સત્તાને વેપારી પોતાના હસ્તકમાં રાખે છે. વેપારી માનવી સ્વભાવનો કુશળ પરીક્ષક હોય છે. વેપારીને માનવી સ્વભાવની ઇચ્છા અને જરૂરીઆતો પુરી પાડવાનું કામ કરવાનું હોય છે. લોકોની સંપત્તિનો, લોકોના શ્રમનો, લોકોના કૌશલ્યનો, લોકોની કલ્પકતાનો યથાયોગ્ય ઉપયોગ કરવો અને અર્થશાસ્ત્રમાં કહેલા શ્રમવિભાગની બરાબર વ્યવસ્થા કરવી એ સત્તા, એ અધિકાર, એ ચાતુર્ય અને એ માન એકલા વેપારીનેજ છે. જે સાર્વભૌમસત્તાધીશથી થયું મુશ્કેલ છે તે વેપારી હાં હા કહેતામા કરી શકે છે. અતુલ સત્તા, અસંખ્ય સૈન્ય અને ભારે સામર્થ્યના જોરથી પણ સાર્વભૌમ સત્તા ધીશ જે કામ કરી શકે નહિ તે કામ એકલો વેપારી માત્ર પોતાની હિંમત, કલ્પકતા અને યોજનાની સહાયતાથી ઝપાટાખંધ કરી શકે છે.

આવા વેપારના મહત્વનું વર્ણન ઝમે તેટલું કરીએ તોપણ તે પુરું થાય નહિ. વેપારનું મહત્વ જેટલું ગાંઠએ તેટલું થોડુંજ છે. પરંતુ માનવી અભિરૂચીનો મોટો અદ્ભુત અમત્કાર છે ! મોટી મોટી લુટફાટો, ધાડો, અને મનુષ્યોના રક્તપાત, જેમાં મનુષ્યની કૂરતાની હદ આવી ગયેલી હોય એવી લડાઈઓ, ઘેરા, હુમલા વગેરેનાં વર્ણન સાલળવાની માણસોની વૃત્તિ વધારે જણાઈ આવે છે. આ અને એવા અનેક અમાનુષી કૃત્યોનું કથન જેમા હોય છે તેને ‘ઇતિહાસ’ એવું મધુર નામ આપી તેનું અધ્યયન નિશાળોમા થાય, પરંતુ માનવી સુખની પરિપૂર્ણતા સારૂ ચાલેલી અતિ પ્રવૃત્તિમય ઔદ્યોગિક કથાનો ‘ઇતિહાસ’ વાચનાર વિદ્યાર્થી

ન મળે કે તે શીખવનાર શિક્ષક ન મળે એ કેટલું નવાઇ જેવું કહેવાય! આ વિશે કોઇજ વિચાર કરતું નથી. રાજના કૃત્યો, તેનું કળાકૌશલ્ય, તેની રાજ્યવ્યવસ્થા, વગેરેનાં ગીત કૌતુકથી ગાવાથી દેશનું કલ્યાણ વધારે થવાનો સંભવ છે કે ઉદ્યોગની અને વેપાર ધંધાની વૃદ્ધિ કરનાર વેપારધુરંધર માણસના ચરિત્રનું અવલોકન કરવાથી દેશનું કલ્યાણ વધારે થવાનો સંભવ છે, એ વિચાર કોઇને પણ ન થાય એ દેશનું દુર્દૈવ નહિ તો બીજું શું? અર્થાત્ સાર્વભૌમસત્તાના કરતાં પણ વેપારવ્યવસાય વધારે શ્રેષ્ઠ છે, વેપારપ્રાવીણ્ય વધારે ગહન છે, અને વેપાર જેટલું ઉપયુક્ત શાસ્ત્ર તેમજ વેપાર જેવી અધરી કળા બીજી કોઈ નથી, એ તદ્દન નિર્વિવાદ છે.

પાઠ ૨ જો.

ધ'ધો.

માણસ પોતાનો વખત, લક્ષ્ય અને શ્રમ જે કામમા રોટે છે તે ધ'ધો કહેવાય છે. માણસ માત્ર જે જે કાર્યો અથવા ઉદ્યોગો પેટને સાડું કરે છે તેનું નામ ધ'ધો. પેટ ભરવા માટે ચલાવેલા ઉદ્યોગ, 'પેસા મેળવવાનું' સાધન, એવો પણ 'ધ'ધો' શબ્દનો અર્થ થઇ શકે છે. ખરીદી ને વકરો, શ્રમનો વિનિયોગ, કલ્પનાની સામગ્રી, કુશળતાના પદાર્થ, મહેનતનું ફળ, વગેરે વડે પોતાને લાભ અથવા કમાઈ થાય તે માટે જે ઉદ્યોગ કરવો પડે, જે મહેનત કરવી પડે, જે પરિશ્રમ વેઠવો પડે, જે કલ્પનાઓ ચલાવવી પડે, જે ચાતુર્ય વાપરવું પડે અને જે દ્રવ્ય શેકવું પડે, એ સર્વ વ્યવહારને 'ધ'ધો' કહેવામાં આવે છે. દરેક માણસને કાંઈને માંડ પણ ધ'ધો કરવો તો પડેજ છે, અર્થાત્ દરેક માણસ ધ'ધાર્થી હોય છે ધ'ધાના જુદા જુદા પ્રકાર હોય છે, એ વાત જુદી છે, પરંતુ ધ'ધો એટલે તો સર્વત્ર એકજ. ધ'ધો ન હોય એવો કોઈ માણસ હોતો નથી, ને ધ'ધા વગરનું કોઈ રહેતું પણ નથી; દરેકની પાછળ ધ'ધો વળગેલો હોયજ છે. એટલા માટે ધ'ધા સંબંધી વિશેષ જ્ઞાન અને માહિતી દરેકે મેળવવી જોઇએ, અને તે વિષે શરૂઆતથી શિક્ષણ પણ મેળવવાની તૈયારી હોવી જોઇએ. 'ધ'ધો' એ મોઘમ શબ્દ છે, પણ તેના પ્રકાર અનેક છે. ૧ વેપાર ઉદ્યોગ, ૨ કારખાનાં; ૩ કળાકૌશલ્ય; ૪ ખેતી; ૫ વિદ્રહવૃત્તિ અને ૬ બીજા પરચુરણ. એ પ્રમાણે મુખ્ય છ પ્રકારના ધ'ધા આપણી નજર આગળ દેખાય છે.

વેપાર એ દેશનું ઉત્કર્ષસૂચક મુખ્ય નિશાન છે. નવીન પ્રદેશમાં કે જંગલી

મુલકમાં પ્રવેશ કરીને શાન્તતાનુ સામ્રાજ્યમાં સુખનો ને વિલાસનો પ્રારભ કરવાનું કામ વેપારનું છે. દેશ તાબે કરી શ્રેષ્ઠ સ્ત્રીપાઈની તરતાર મ્યાનમાં પડ્યા પછી વેપારના ત્રાજવાની ઠાંડી નીચે નમે ત્યારે સુખ શાન્તિના સમયનો ઉદય થયો એમ કહેવાય છે. શહેરોની અભિવૃદ્ધિ, વસાહત (કોલોનિઝ) ના વૈભવ, દેશની હાલત, પ્રજાના આનંદ વિલાસ, ગરીબોની રોજી અને સર્વ પ્રકારના ઉદ્યોગોની વૃદ્ધિ એ સર્વનો જન્મ વેપારથીજ થાય છે. લોકોને ઉદ્યોગ મેળવી આપવા, ગરીબોની રોજીની સગવડ કરવી, તેમના શ્રમનો યોગ્ય બદલો તેમને મળે એવું કરવું, આ હક્ક-આ અધિકાર-આ સત્તા વેપારની છે. તેજ પ્રમાણે લોકોની જરૂરીઆતો પુરી પાડવી, હોંશીલા અને નિલાસી જનોને લાયક વ્યવસ્થા કરી આપવી, એ માન અને કામ પણ વેપારનું જ છે. સાર્વભોમસત્તા, વેપારી સૂત્રો અને ધર્મ સંબંધી અધિકાર, એ ત્રણેની સત્તા આ જગતમાં બધાની ઉપર એક સરખી રીતે ચાલતી રૂપેટ દેખાય છે.

વેપાર રૂપી ઇમારત સત્ય અને સારાસાર વિચારના પાયા ઉપર ચણાએલી હોય છે. વેપાર એટલે રાસ્ત-વેપાર, જુગારી-વેપાર નહિ. જુગારી અને રાસ્ત એ બે ભેદ વેપારના છે. સટ્ટો-સોટ્ટો-જોટાનું પાટીઉં વગેરે જુગારી વેપાર છે. રાસ્ત-વેપાર, શુદ્ધ-વેપાર નહોય ત્યારે એવા જુગાર તરફ પ્રવૃત્તિ થાય છે જે ધંધાની ઇમારત સત્ય અને સારાસાર વિચારના શુદ્ધત્વના પાયા ઉપર ચણાએલી નહિ હોય તે ઇમારત-પછી તે ધંધો ભલે ખર્ચે તેવો હશે તોપણ-આજ નહિ તો પાંચ પંદરે પણ ગડગડીને ટુટી પડ્યા વગર રહેવાની નહિજ, અને એવા ધંધા એવી રીતે ભાગી પડે એજ વધારે સાફ છે. વેપાર એટલે જૂઠાણાનો રોજગાર એવી ઘણાની-અને મુખ્યત્વે કરીને વેપારી નથી એવા માણસોની-સમજ દૃઢ થએલી જણાય છે. બેબોલી વેપારમાં અવશ્ય જોઈએ માટે વેપારીનામાં બેબોલીપણું હોય એ કાંઈ જોડું નથી, એમ કોઈ કોઈ સમજે છે પણ આ સમજ તદ્દન ભૂલ ભરેલી છે. ‘વેપારી જૂઠાણું’ એ કાયદા પ્રમાણે અન્યાય સિદ્ધ થઈ શિક્ષાને પાત્ર કરતું નથી એટલાજ માટે તે જૂઠું નથી એમ કહી શકાય નહિ. વેપારમાંનો દરેક વ્યવહાર-આપ લે-તદન શાહાજોગ જોઈએ. શાહાજોગ ન હોય ને અપ્રામાણિક હોય એવો કોઈપણ વેપારી કાયમ રીતે ખરકત પામ્યો હોય એવું જણાશે નહિ. પ્રામાણિકપણું કેવળ નીતિની દ્રષ્ટિથીજ આવશ્યક છે એમ નથી, પણ તે વેપારમાં પણ ઉત્તમ-સર્વોત્તમ પદ્ધતિ છે. ખરી ખરકતનું, અભિવૃદ્ધિનું, યશનું એકજ બી પ્રામાણિકપણું છે. વળી પ્રામાણિકપણાની સાથે જેને શાહાજોગપણું’ કહીએ છીએ તે પણ હોવું જોઈએ. આખરૂદારપણું, શાહાજોગપણું અને પ્રામાણિકપણું એ જુદી જુદી વસ્તુઓ છે. કોઈ વેપારી પ્રામાણિક ન છતાં ‘શાહા

ભેગ હોઈ શકે છે, અને તેજ પ્રમાણે કોઈ શાહાભેગ-આબરૂદાર ન છતાં પણ ભારે પ્રામાણિક હોય છે. પ્રામાણિકપણાનો સંબંધ દ્રવ્ય તરફ હોય છે ને આબરૂ અથવા શાહાભેગી વર્તનનો આધાર માણસના અન્ત કરણ ઉપર રહે છે. લોકોનું દેણું વખત સર પહોંચ્યાડવું, કોઈને ફસાવવા નહિ, એ પ્રામાણિકપણું કહેવાય છે. અને આવું પ્રામાણિકપણું હોવા છતાં પણ આબરૂદાર રીતની વર્તણૂક ન હોય એમ હોઈ શકે છે. આપણા પાડોસી અને આપણાજ ધંધામાંના બીજા વેપારીની વિનાકારણ નિંદા બીજા પાસે કરવી એ આબરૂદારપણું નથી. પોતાના બજારમાંના અને પોતાની ખરીદારીના વેપારીનું નામ બદનામ કરવું એ બેઆબરૂદારપણાનું કામ છે. પોતાના બજારમાંના અને પડોસના વેપારીના ઘરાક પોતાને ત્યાં આવતા કરવા સાડા ખોટ ખાઈને પણ માલ વેચવો એ શાહાભેગપણું નથી. બીજા વેપારી ખરીદી ન શકે એટલાની ખાતર-પોતાને જરૂર ન હોય તોપણ, બીજી જોઈને નુકસાન વેઠીને પણ-અમુક માલનો ભાવ વધારી દેવો એ આબરૂદારપણું નથી. સારાંશ કે પોતાના અન્તઃકરણને 'ગેર' કે 'ખોટું' લાગે તેવું કોઈપણ વર્તન -જેમ નીતિમાં ગણાય છે તેમ-વેપારમાં પણ ગેરઆબરૂનું છે.

ધંધાની ખુબીઓ—પછી તે ગમે હો-એ નફાનું સાધન છે એમ ઘણા જણ સમજે છે, પરંતુ એ 'ખુબીઓ' આપણી ઉપરનો લોકોનો ઇતબાર એછા કરવાને કારણે રૂપ થઈ, એકંદરે લાભના કરતાં વધારે નુકસાન કર્યા વગર રહેતી નથી, એ ચોક્કસ સમજવું. પ્રામાણિકપણાને અને શાહાભેગપણાને બંદો લગાડનારી 'વેપારી ખુબી'ઓનું સહસા અને ઠઠી પણ અવલંબન સારા વેપારીએ કરવું ન જોઈએ. એ પદ્ધતિ બહુ ખરાબ અને નુકસાનકર્તા છે વેપારીએ હમેશાં-સદા સર્વકાળ-પ્રામાણિકપણા ઉપરજ પાકો આધાર રાખવો જોઈએ. પ્રામાણિકપણાના વર્તનમાં એક પ્રકારનો આનંદ રહેલો છે. પ્રામાણિકપણું એ શુદ્ધ આનંદનો ઝરો છે. પ્રામાણિકપણું સર્વદા આનંદથી ભરેલું હોય છે એ અને પ્રામાણિકપણું જ્યાં જ્યાં છે ત્યાં બધે આનંદ આનંદજ હોય છે એ અખાધિત સત્ય સમજવું.

હવે જુદા જુદા ધંધાના મુખ્ય વિભાગ વિષે એક બે મુખ્ય વાતો કહી આ પાઠ પુરો કરીશું. 'વેપાર-ઉદ્યમ' એ ધંધાનો પહેલો અને મુખ્ય વિભાગ છે. સરતું જોઈ ખરીદ કરવું અને મોંઘું થાય એટલે વેચવું એ આ ધંધાનું મુખ્ય તત્વ છે. હરકોઈ માણસ કોઈ માલ કેટલો ખરીદે છે અને વેચાણ કરે છે તેનો વિચાર કર્યા પછી તે વેપારી છે કે ઉદ્યમી એ વિચારવાનું કાંઈજ કારણ નથી; કેમકે જે માલની ખરીદી અને વકરો કરે તે 'વેપારી' કે 'ઉદ્યમી' છેજ. જુદા જુદા માલની ખરીદી અને વકરા ઉપરથી વેપારીઓનાં જુદાં જુદાં નામ

માત્ર પ્રચારમા આવે છે. દાણાદુણીનો વેપાર કરનાર 'ફૂડીઓ' કે 'કણીઓ,' કાપડનો વેપાર કરનાર 'કાપડીઓ,' ઝવેરાતનો વેપાર કરનાર 'ઝવેરી,' કાગળનો વેપાર કરનાર 'કાગડી,' રોકડ નાણાંનો વેપાર કરનાર 'સરાફ,' ગંધી-આણું વેચનાર 'ગાંધી,' મણીઆડું વેચનાર 'મણીઆર,' આ પ્રમાણે જુદા જુદા માલના વેપારને લગતા નામથી જે તે વેપારી ઓળખાય છે. બાકી એ સર્વનો ધંધો એકજ તત્વનો છે અને તેનું નામ 'વેપાર' છે.

કારખાનાવાળો—કાચા માલની ખરીદી કરી તે ઉપર શ્રમ (મજૂરી), કલ્પના, કૌશલ્ય વગેરે વાપરી કાચા માલનો બનાવેલો પાકો માલ વેચવાનો ધંધો કારખાનાવાળો કરે છે. વેચવા સારૂ તૈયાર પાકો માલ બનાવવો એ કારખાનાવાળાનું મુખ્ય કર્તવ્ય હોય છે. અર્થાત્ કાચા માલની, તથા તેનો પાકો માલ બનાવવા સારૂ આવશ્યક શ્રમ અને ચાતુર્યની ખરીદી કરવી અને પાકો માલ તૈયાર થયા પછી તે વેચવો એજ કૃત્ય કારખાનાવાળાનું છે. એક પ્રકારે કારખાનાવાળાને ખરીદી ને વકરો કરનાર વેપારીજ કહીએ તોપણ ચાલે. લાકડુ, ત્રાંબુ, પિત્તળ, લોહું વગેરે ધાતુ તથા કપાસ, રેશમ વગેરે પદાર્થની ભિન્નતાને લીધે કારખાનાવાળાઓ જુદા જુદા નામથી ઓળખાય છે.

કારીગરનો રોજગાર—કારખાનાવાળો અને કારીગર એ બેઉના ધંધા ધણું કરીને અકજ એટલે અરસપરસ સંબંધ ધરાવનારા છે. કારીગરની કારીગરી વેચાતી લેવાનું કામ કારખાનાવાળાનું છે. સુતાર, લુહાર, કંસારા, સોનો, વણકર, ઘાંચી, મોચી, કુંભાર, સલાટ, કડીઆ વગેરે કારીગર છે, ને તેઓ જે ધંધા કરે છે તે કારીગરીના છે. તેમનું કામ ફક્ત રોજઠારી મજૂરીનું અથવા ઉધડુ મૂલ ઠગવી કામ કરવાનું હોય છે. અમુક કામ અને અમુક મહેનતાણું ઠરાવી મહેનત કરવાનો તેમનો રિવાજ હોય છે. એમની પાસે કામ કરાવી પોતાની મહેનત, કલ્પના, અને મુડીનો લાભ મેળવવો એ કામ કારખાનાવાળાનું છે.

ખેતી—કારખાનાનો, વેપારનો અને તેજ પ્રમાણે દેશમાંના પ્રત્યેક ધંધા રોજગારનો આધાર ખેતી ઉપર છે. ખેતીના ધંધામાં જેવો લાભ, કર્મજીવ, શ્રેષ્ઠતા અને આનંદ છે તેવો બીજા કોઈ ધંધામાં હોવો શક્યજ નથી. ખેતીની અભિવૃદ્ધિ હોય તો બીજા બધા ધંધાની અભિવૃદ્ધિ થવાનીજ, એ એક સત્ય સિદ્ધાંતજ છે. ખેડૂત એ પણ એક પ્રકારે વેપારીજ કહેવાય. જમીન, પાણી, ખાતર, બળદ અને મહેનતની ખરીદી કરવી અને પાકેલો માલ બજારમાં વેચવો એ કામ ખેડૂતનું હોય છે. ખરીદી અને વકરો એ વેપારીનું કામ છે અને ખેડૂત પણ તેજ કરે છે.

વિદ્વાનના ધંધા—ગુરૂ, અધ્યાપક, વ્યાખ્યાનકર્તા, ગ્રન્થલેખક, વર્તમાનપત્રકાર, વકીલ, વૈદ્ય, કારકુન વગેરે વિદ્યાવંત ધંધો કરનાર છે. તેઓ અક્ષર, હોંશિયારી અથવા ડહાપણનો વકરો પગાર, શ્રી કે કીમત રૂપે કરે છે. ધર્મશિક્ષકને ‘દક્ષણ’ રૂપે કીમત આપવી પડે છે. આ વિદ્યાવંત ધંધાઓ વધારે માનવાળા છે, પરંતુ તેમાં લાલ માત્ર ધારીએ તેટલો મળતો નથી. તોપણ આ ધંધાની જરૂર બધી છે.

પરચુરણ—દલાલો, આડત, વગેરે નાના મોટા અનેક પરચુરણ ધંધા છે. તેનું વિવેચન કરવા જેટલા તે મહત્વના નથી એમ નથી, પણ અત્રે તેના ઉલ્લેખનો ખાસ આવશ્યકતા નથી.

પાઠ ૩ જો.

મુડી.

વેપાર કરવા સાડ શરૂઆતમાં માલની ખરીદી કરવા ને વેચવા દુકાન, ગુમાસ્તા, ચાકર નોકર વગેરે રાખવા માટે જે રોકડ રકમની જરૂર પડે છે તેને મુડી કે ભંડોળનું નામ આપવામાં આવે છે. અર્થાત્ ધંધો ચલાવવા માટે જોઈતી રકમ, તે શરૂ કરવા માટેનું અત્યંત આવશ્યક સાધન અથવા શરૂઆતની સગવડ તેનું નામ મુડી. આપણામાં રોકડ રકમનેજ મુડી તરીકે ગણવામાં આવે છે. કોઈ પણ ધંધા રોજગારનો પ્રારંભ મુડી વગર થઈ શકતો જ નથી. સ્પષ્ટ જ છે કે ખર્ચવા માટે જોઈતી રકમ હાથમાં ન હોય તો ખર્ચ કરવો ક્યાંથી ? ખરીદી એ સર્વ વેપારનું અને ધંધાનું મૂળતત્વ છે. ખરીદ કર્યા પછી નફો મળે એટલે ખરીદ કરતા અને કર્યા પછી આપણને થએલું, થવાનું તથા આપણે કરેલું તમામ ખર્ચ વળી જઈ ફાઈનક વધારો રહે તેવી રીતનો વકરો થાય એટલુંજ મુખ્ય કામ વેપારમાં રહે છે. માલની ખરીદી ઉપર જે જે ભતની ખરાબી થયે છે તેમાં મુડી, તેનું વ્યાજ, વખારનું તથા દુકાનનું ભાડું, નોકરો તથા ગુમાસ્તાનાં પગાર, વેચાણ થવા માટે જાહેર ખર્ચ વગેરેનું ખર્ચ, ખરીદ કરવામાં રહેલું સાહસ, વેચવાનું ચાતુર્ય અને એ સર્વ ખટપટનો બદલો, એ મુખ્ય છે. માલનું વેચાણ થઈ રકમ હાથમાં આવતાં મુડી તમામ પ્રકારનું ખર્ચ આપણે પહેલાં કરવું જોઈએ, અને તે માટે ઘરમાંથી કઢેલી અથવા બીજા પાસેથી આણેલી જે રકમ હોય તેનું નામ મુડી કહેવાય છે. બીજી રીતે કહીએ તો માલ વેચાયા પછી પાછી મળવાની આશાથી રોકવામાં આવેલી રકમ તે મુડી.

વેપાર રોજગારમાં મુડી એ અત્યંત આવશ્યક છે જેમ શરીરમાં પ્રાણની આવશ્યકતા છે તેમ જ વેપારમાં મુડીની આવશ્યકતા છે. મુડી વગર કોઈપણ ધંધો થઈ જ શકે નહિ. પ્રાણ વગરનું શરીર શા કામનું ? મુડી મેળવવાના અથવા આપણને ઉપયોગમાં આવે એવી તજવીજ કરવાનું અથવા મુડીની કુમક-મદદ મેળવવાના અનેક પ્રકાર છે. આ પ્રકારને મુડીનો ગોઠવણ કહીએ તો હરકત નથી. મુડી કેવી રીતે મેળવવી અથવા મુડીની કુમક કેવી રીતે મેળવવી શક્ય છે, એ વિશે વિચાર કરતાં નીચેના માર્ગ દેખાય છે:—

૧ વડિલોપાર્જિત અથવા જાતે મેળવેલું નાણું.

૨ ફક્ત મુડી પુરી પાડવાની વ્યવસ્થા કરનારી પેઢીઓ, બેંકો, સરાફી વગેરે.

૩ ભાગીદારી.

૪ ઉધારી: પોતાની આંટ અથવા શાખ ઉપર પણ મુડી ઉભી કરી શકાય છે.

મુડીની ગોઠવણ કરવાના આ ચાર મુખ્ય પ્રકાર છે. આમાંનો જેને જે સાધ્ય અથવા સહેલો જણાય તેનો તે ઉપયોગ કરે છે.

મુડી વગર વેપાર રોજગાર કે ધંધો ચાલવો શક્ય જ નથી. મુડી વગર ધંધો લઈ બેસવું એ ખરેખર મૂર્ખતા જ કહેવાય, એટલું જ નહિ, પણ તે હુસ્નાઈનું લક્ષણ અને બીજાઓને ફસાવવાનો પ્રયત્ન પણ ગણાય છે.

જેના હાથમાં મુડીની સવડ ન હોય તેણે વેપારમાં પડવું જ ન જોઈએ. કારણ, તેનાથી વેપાર ચલાવી શકાય જ નહિ. વેપારને અગે જે ચિંતા, કાળજી, ત્રાસ, વગેરે વિવંચના હોય છે તે માત્ર મુડી સંબંધી જ ખાસ કરીને હોય છે. અર્થાત્ વેપારમાં રહેલા સુખનો બધો આધાર મુખ્યત્વે કરીને મુડી ઉપર જ છે, એ એક સત્ય સિદ્ધાંત છે વેપાર કરનારા સૌ જણામાંથી એ'શી-થી વધારે જણાએ કર્જ કરીને, ઉછીની લઈને અથવા બીજાની મુડી ઉપર વેપારની શરૂઆત કરેલી હોય છે, એવું માલમ પડે છે. વાત ખરી છે કે જોઈતી રકમ દેવું કરીને આણી હોય અથવા બીજાની લીધી હોય તોપણ તે મુડી જ છે. મુડી પોતાની જ હોવી જોઈએ એવું કાંઈ ખાસ નથી. પણ વેપારમાં કાંઈકને કાંઈક મુડી તો જોઈએ એટલું ખાસ જરૂર છે. મુડી મેળવવાની સગવડ ઘણા પ્રકારની હોય છે, અને મુડીની સગવડ કરવા માટે ખાસ રથપાએલી સ-સ્થાઓ પણ ઘણી વધતી જાય છે. અંધણ'ગુ ન્યાયે એટલે આંધળા પાંગળાની અન્યોન્ય સહાયતા પ્રમાણે મુડીવાળા અને વેપારકુશળ એમણે મળવું જોઈએ, અને બંનેને લાભ થાય એવી અન્યોન્ય વ્યવસ્થા કરી લેવી જોઈએ. શાખ-આંટ હોય તો આખા જગતમાંની બધી મુડી પોતાની જ છે એમ બેલાશક સમજવું શાખ-વટ

એ વેપારમાં મોટી મુડી જ ગણાય છે. વેપારી જ્ઞાન, વેપારી આતુર્ય, વેપારી કળા, શાખ, ઘરાકની રૂબ પારખવાની કાબેલિયત અને ઈતિહાસ એ સર્વનો સમાવેશ મુડામાં કરવામાં કાંઈ બાધ નથી.

વેપારમાં રહેલા માનનું અવલંબન મુડીના પ્રમાણ ઉપર જ છે. મુડીવાળાને કેટલીક સગવડો વધારે અનુકૂળ હોય છે. હરિકાષ અથવા ખેંચતાણ મુડાવાળાને બહુ નડતી નથી. સારાંશ કે સર્વાંશે તો નહિ પણ વેપારની ઘણીખરી શક્તિનો આધાર મુડી ઉપર જ રહે છે વેપારમાંનું બળ પોતા પાસેની મુડી ઉપર જ હોય છે. વેપારમાં મુડીનો મહિમા આવો બારે છે.

પાઠ ૪ થો.

નાણું.

વ્યવહારમાં લેવડદેવડના કામમાં જે વસ્તુ બીજી બધી વસ્તુઓનું મૂલ્ય નક્કી કરવાને સર્વની સમતિથી પ્રમાણ તરીકે પસંદ કરવામાં આવે છે તેને એટલે પદાર્થનો અદલોબદલો કરવામાં મૂલ્યનું ધોરણ ઠરાવવા માટે જે સાધન યોજવામાં આવે છે તેને નાણું કહેવાનો સંપ્રદાય છે. આપણા દેશમાં હાલ રૂપીઆનું નાણું ચાલે છે. સોનાની ગીની (સોવરૈન) કેટલાંક વર્ષ થયાં હાખલ કરવામાં આવી છે; પરંતુ તેનો પ્રચાર વ્યવહારમાં બહુ થોડો છે. ગાનીની કીમત પંદર રૂપીઆ ઠરાવેલી છે. પ્રાચીન કાળમાં મહોર, પુતળીઉં, હોન, વરાઈ, અરતરીઉં વગેરે સોનાનાં નાણું ચાલતાં હતાં. ઇંગ્રેજ સાર્વભૌમ સત્તામાં વિશેષે કરીને ‘રૂપીઆ’ના ચાંદીના નાણાનું ચલણ હતું. હાલમાં ‘રૂપીઆ’ અને ‘ગીની’ એવાં બે-એક ચાંદીનું અને બીજું સોનાનું-નાણું ચાલુ કરવામાં આવ્યાં છે. અર્ધો, પાવલી, બેઆની ને આનો એ રૂપીઆના વિભાગ છે. ‘પરચુરણ’ નાણું-જેને અંગ્રેજીમાં “ટાકન મની” કહે છે, અથવા આપણે ‘પુરહો’ કે ‘પૈસા’ કહીએ છીએ તે ત્રાંબાનું હોય છે. એક પૈ એ પૈસાનો ત્રોજો ભાગ છે * ચાર પૈસાની એક આની અને સોળ આનીનો એક રૂપીઆ થાય છે. આની ત્રાંબાની કે રૂપાની નહિ પણ કાંસુ અને મિશ્ર ધાતુની બનાવેલી છે. બેઆની,

* ગાયકવાડી રાજ્યમાં થોડાં વર્ષ ઉપર બાબાશાહી રૂપીઆ ચાલતો હતો, પરંતુ તે બંધ થઈ હાલ રૂપાનાણું બ્રિટિશ સરકારનું ચાલે છે. વડોદરાતળમાં ગાયકવાડ સરકારની બાપનું ત્રાંબા નાણું ચાલે છે. કલદાર રૂપીઆના ગાયકવાડી પૈસા ૮૦ એટલે એક આનાના ગાયકવાડી પૈસા પાંચ ગણાય છે, અને ગાયકવાડી એક પૈસાની ગાયકવાડી પાઈઓ ચાર એટલે બ્રિટિશ સરકારના એક પૈમાની ગાયકવાડી પાઈઓ પાંચ ગણાય છે.

પાવલી ને અર્ધો એ રૂપાનાં છે. કોઈ કોઈ જગાએ કોઠીઓ અને બદામી પણ હલકા નાણા તરીકે ચાલે છે. મહારાષ્ટ્રમાં કોઠીઓ ચાલે છે. વડોદરામાં હસ પંદર વર્ષ પહેલાં બદામીનું ચલણ સારી રીતે પ્રચારમાં હતું; પરંતુ હાલ તે બંધ થયું છે. જુનાગઢના રાજ્યમાં રૂપા નાણા તરીકે કોરો અને પૈસાને બદલે ઢોકડા ચાલે છે. એક કલહાર રૂપીઆના ઢોકડા ૧૦૦ મળે છે ૪૨ માં પણ કોરીનું ચલણ છે. સામાન્ય રીતે એક કોરીની કીમત ચાર આના કરેલી છે; પરંતુ બજારબાવ પ્રમાણે તેની કીમત વખતે વખતે ફરે છે. રૂપાનાણાની પેઠે આપણા ગુજરાત, કાઠીઆવાડ તથા ૪૨છમાં ત્રાંખાનાણું પણ જુદા જુદા ભાગમાં જુદું જુદું ચાલે છે; પરંતુ સાધારણ રીતે બધી જગાએ સરકારચલણી નાણું બહુ વપરાય છે.*

નાણાની આવશ્યકતા કેમ અને શા માટે જણાય તે વિષે ઘણાને સહેજે વિચાર થાય છે. વેપારની શરૂઆત થતાંની સાથેજ નાણાની આવશ્યકતા. નાણાની જરૂરીઆત જણાય છે. અહલોબહલો એ વેપારનું પહેલું પગથીઉ છે. એક માણસ પાસેની વસ્તુ ખીજને જોઈતી હોય છે ને ખીજ માણસ પાસેની વસ્તુની પહેલાને જરૂર હોય છે. આવી એક ખીજની જરૂરીઆત પુરી પાડવાનો જે પ્રકાર તેજ અહલોબહલો કહેવાય છે. જેમકે ‘ક’ લુગડું વણી તૈયાર કરે છે ને ‘બ’ના ખેતરમાં બાજરી પાકે છે, હવે ‘ક’ ને ખાવા બાજરી જોઈએ છે અને ‘બ’ને પહેરવા લુગડાં જોઈએ છે, માટે ‘ક’ એ ‘બ’ને લુગડાં આપવાં ને ‘બ’એ ‘ક’ને બાજરી આપી એક ખીજની જરૂરીઆત પુરી પાડવી જોઈએ. આ એક ખીજની જરૂરીઆત પુરી પાડવાના પ્રકારને અર્થશાસ્ત્રમાં ‘અહલોબહલો’ એવું નામ આપેલું છે.

વ્યવહારમાં અહલોબહલોની બહુ આવશ્યકતા છે. અહલોબહલો એ જેમ વેપારમાં પહેલું પગથીઉ છે તેજ પ્રમાણે નાણાની ઉત્પાદના માટે સોના તિનું મુખ્ય કારણ પણ છે. વ્યવસ્થાપૂર્વક, જલદીથી રૂપાની પસંદગીનું અને સહેલી રીતે અહલોબહલો કરી શકાય તેટલા માટે કારણ.

જે એક ઉત્તમ સાધન શોધી કાઢવામાં આવ્યું છે તેનું નામ નાણું. પદાર્થ માત્રની અહલોબહલો માટે જે કોઈ સર્વ સાધારણ વસ્તુ ઠરાવવાની તે નિયમિત રૂપની હોવી જોઈએ, કે જેથી કોઈને હરકત ન પડતાં લેવડદેવડનો વ્યવહાર સરળતાથી કરી શકાય.

* મુબમમા પૈને ‘અર્ધી,’ બે પૈને ‘દુકાની,’ ચાર પૈને ‘ફદીઓ,’ પૈસાને ‘દોઢીઉ’-દોઢી-કહે છે. મધ્ય ગુજરાતમા પૈસાને ‘જધ’ ને ત્રણ પૈસાને ટકો કહે છે. સુરત તરફ પૈસાને ‘સવામો’ અને કાઠીઆવાડમા ફદીઉ-કાવડીઉ ને પૈને ‘દુકાની’ કહે છે.

x અર્થ ગ્રંથે પૈમો-૬૦૫, તેનું શાસ્ત્ર ને અર્થશાસ્ત્ર

રૂપા અને સોનાની ચોજના નાણા તરીકે કરવાનો સંપ્રદાય સર્વ સુધરેલા રાષ્ટ્રોમાં વિશેષ કરાને છે, તેથી આ બે ધાતુનીજ પસંદગી અને ચુંટણી કેમ કરવામાં આવે છે એવો પ્રશ્ન થાય એ સાહજિક છે માટે તે વિષે જરા વિચાર કરીએ.

“ જે વસ્તુ સર્વને ઈષ્ટ હોય, જેના નાના વિભાગ થઈ શકતા હોય, ને જે સહેલથી નાશમાન ન હોય, તેનેજ દ્વારે વેચાણ કરવું સહેલું પડે. સર્વને ઈષ્ટ, વિભાગ કરી શકાય એવી ને ઘણી નાશમાન નહીં, એવી ચીજો થોડીજ છે. આ ત્રણે ગુણો ધાતુઓમાં ઈશ્વરે મૂકેલા છે. માટે ઘણા પુરાતન કાળથી દેઈ દેશમાં લોહું, કોઈમાં ત્રાંબું ને કોઈમાં સોનું રૂપું, એમ ધાતુઓ વિક્રયદ્વારે દાખલ ખપમાં આવેલી છે. પરંતુ ધાતુ ધાતુમાં એ ફેર છે. કેટલીક પૃથ્વી ઉપર ઘણી માલમ પડે છે ને કેટલીક થોડી માલમ પડે છે. જે ઘણી માલમ પડે છે, તે અર્થાત્ થોડાઃ મૂલનીજ હોય, માટે આપવા લેવાના વ્યવહારમાં તેનો ઘણો સમૂહ વારવાર આપવો પડે. સંઘડ કરવો હોય તો તેને માટે ઘણી જગા નોંધએ, ને વખતે તોફાન ફિતુરના વખતમાં મિલકત છુપાવવી હોય, અથવા દેશાન્તર લેઈ જવી હોય, તો તેવી સ્થૂળ વસ્તુ સહેલથી લઈ જવાય નહીં. સોના રૂપામાં વિક્રયદ્વાર થવા ભેગ ઘણા ગુણ રહેલા છે. ઘણાજ પ્રાચીન કાળથી મનુષ્ય જાતને તે ગમતી વસ્તુઓ છે; માટે તેને બદલે જ્યારે જે માલ નોંધએ તે મળી શકે છે, તેઓના ખારીક વિભાગ થઈ શકે છે, તેઓ ઘણે લાભે કાળે નાશ પામે છે, કદ પ્રમાણે મૂલ ઘણું હોય છે માટે તેઓને સંઘરવાં, છુપાવવાં ઠીક પડે છે; ને લેવડદેવડનો વ્યવહાર તેઓથી સરળ ચાલે છે. સોના રૂપામાં વળી બીજા એક બે ઘણા ઉપયોગી ગુણ છે. બીજા પદાર્થોમાં પ્રત ઘણી હોય છે; ઘણા ખરા પદાર્થોની જાત ઘણી હોય છે, ને જાત પ્રમાણે તેમના મૂલમાં ફેર પડે છે. ઘઉં આઠ દસ તરેહના હોય છે. બળદ, ઘોડા વગેરે પશુઓ ઘણી તરેહનાં હોય છે. પણ સોનું રૂપું ચોખ્ખું હોય છે, ત્યારે એકજ જાતનું હોય છે; એટલે તેમાં કપટ ઘણું થોડું બની શકે છે. વળી બીજા પદાર્થોની ઉત્પત્તિમાં વરસો વરસ કે ટુંકો ટુંકો મુદતે ઘણો ફેર થાય છે, ને તેથી પરિણામે તેઓના મૂલમાં ઘણો ફેર થાય છે. જે પુરૂષે હજાર મણુ ઘઉં સંઘરી રાખ્યા હોય, તે માણસ જો એક ફસલ સારી નીપજે તો પોતાની અડધી પુણ ખુવે, ને એક ફસલ નીપજે નહીં તો બહુજ તાલેવર થઈ જાય. હવે સોના રૂપાની કીમત ફરતીજ નથી, એમ સમજવું નહીં, પણ તે ઘણે લાભે કાળે ફેરે છે; તે ફેર પડતાં પડતા વખતે સૈફાં વહી જાય છે. અમેરિકાની ખાણોના શોધથી સોના રૂપાના મૂલમાં જે ફેર થયો, તે સિવાય બીજો કોઈ મોટો ફેરફાર આજ સુધી થયાનો લેખ નથી. માટે, લાંબે વાયદે લેવડદેવડ કરવી હોય છે, ત્યારે સૌ કરતાં સોના રૂપા વડે કરવી સારી છે; કારણ કે તેઓનો સમૂહ હાલ દુનિયામાં

એટલો બધો છે, કે સાધારણ વધારો ઘટારો થાય, તો એથી તેમના મૂલમાં બહુ ફેર પડતો નથી. આ પ્રમાણે સોના રૂપામાં ટકાઉપણાનો, સૂક્ષ્મ ભાગ થઈ શકવાનો, ને ઘણું કરીને સરખી કીમત નભાવી રાખવાનો ગુણ છે, માટે નાણાતું કામ તેઓથી સાફ સરે છે. ”*

હાલનો આપણો રૂપીઓ ચાંદીનું નાણું છે. તેનું વજન ૧૮૦ ગ્રેન છે. ગ્રેન એ અંગ્રેજી વજન છે. ૧૫ ગ્રેનનો એક માસો ને આપણો રૂપીઓ. ૧૨ માસાનો તોલો થાય છે. ૧૮૦ ગ્રેનમાં શુદ્ધ ચાંદી ૧૬૫ ગ્રેન હોઈ ૧૫ ગ્રેન હલકી ધાતુ હોય છે. કઠણપણું આવે અને રણકારો નીકળે તે માટે એ હલકી ધાતુનું મિશ્રણ કરવું પડે છે. ચાંદીની ભારોભાર ટંકશાળમાંથી રૂપીઆ પાડી આપવાનો રિવાજ પ્રથમ હતો, તેથી ટંકશાળની જે મજુરી પડતી તે આપોઆપ આ ૧૫ ગ્રેન હલકી ધાતુની મેળવણીથી સરકારને મળી રહેતી. ટંકશાળની મજુરી નીકળે, નાણામાં કઠણપણું આવે અને રણકારો થાય, એ ત્રણ કારણ માટે આ ૧૫ ગ્રેન હલકી ધાતુ ૧૬૫ ગ્રેન શુદ્ધ ચાંદીમાં મેળવવાનો રિવાજ પડ્યો છે.

પચીસ ત્રીસ વર્ષ પહેલાં આપણા દેશમાં ૧૦૦ તોલા ચાંદીના લગભગ ૧૧૫ રૂપીઆ પડતા હતા, ને ૧૭-૧૮ રૂપીએ એક ચાંદી સોનાની તોલો સોનું મળતું હતું. હાલ ૧૦૦ તોલા ચાંદીના કીમત. ૭૦-૭૨ રૂપીઆ પડે છે. અપ કરતાં ઉપજ વધારે થાય તો તે પદાર્થની કીમત ઓછી થાય તેમાં નવાઈ નથી. અનેક કૃત્રિમ રૂપીઆનાં ચલણો કરીને વ્યવહારચાતુર્યવડે, સોનાની પેદાશ વધારે હોવા છતાં પણ, તેનો ભાવ મોંઘો કરવાના કામમાં વિલાયતી શરાફે સારી રીતે ફાવી શક્યા; પરંતુ ચાંદીના સંબંધમાં તેમ બન્યું નહિ. ચાંદીની પેદાશ વધતી ગઈ અને અપ વધ્યો નહિ તેથી ચાંદીનો ભાવ વર્ષો વર્ષ ઉતરવા લાગ્યો ને તે સો ભારના ૫૫-૬૦ રૂપીઆ સુધી ઉતરી ગયો. ચાંદી વધારે સસ્તી ન થાય અને તેની કીમત સાધારણપણે ઠરીઠામ રહે તે માટે સરકારે ભગીરથ પ્રયત્ન કર્યા છે, અને હમણાંજ ચાંદી ઉપર ૧૦૦ તોલે ૧૦ ટકા પ્રમાણે જકાત વધારી એકંદર ૧૬૬ ટકાની જકાત કરી છે.

ઈ. સ. ૧૮૬૩ ના જુન મહિના સુધી ટંકશાળમાં ચાંદી આપવાથી તેના ભારોભાર રૂપીઆ પાડી આપવામાં આવતા હતા ટંકશાળ બંધ. તે હવે બંધ કરવામાં આવ્યું છે. પરંતુ જેને ટંકશાળમાંથી રૂપીઆ પડાવી લેવા હોય તે એક રૂપીઆની ૧૬ પેની

* દી બ અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઈ કૃત “અર્થશાસ્ત્ર”, પૃ ૧૫૭-૫૮.

પ્રમાણે ચાંદીની કીમતના ઠરાવેલા દરથી સોનું ટંકશાળમાં આપે તો રૂપીઆ પાડી આપવાનો રિવાજ હાલ સરકારે રાખ્યો છે. હિંદુસ્તાનમાં કલકત્તા અને મુંબઈ એ બેજ ઠેકાણે સરકારી ટંકશાળો છે. આંજ ૧૬-૧૭ વર્ષ થયાં આ ટંકશાળો બંધ છે. દરસાલ નવ કરોડ રૂપીઆ લોકો આ ટંકશાળમાંથી પડાવી લેતા તે હવે બંધ પડ્યા છે. આ પ્રમાણે રૂપીઆ જોછા કરવાથી હાટેલા રૂપીઆ પોતાની મેળે બહાર આવશે એવી તેમજ અનાયાસે ચાંદીની કીમત વધશે એવી ગણના હતી. અંગ્રેજ સરકારની ટંકશાળમાંથી કુલ ૨૫૦-૩૦૦ કરોડ રૂપીઆ બહાર પડ્યા હશે એવો અડસટ્ટો છે, અને દર સાલ એક બે કરોડ રૂપીઆ ગાળવામાં ને ભાંગવા તૂટવામાં જતા હોવા નોંધએ એવું કેટલાકનું અનુમાન છે.

હાલ આપણે વાપરીએ છીએ તે રૂપીઆને ‘સુરતી’ કે ‘કલહાર’ રૂપીઓ કહેવામાં આવે છે. ઇંગ્રેજ રાજ્યની પહેલાંનાં રાજ્યોના રૂપીઆની કૃત્રિમ દેશી નાણાં ઉપર મુખાકૃતિ-ચહેરો-સુરત-નહોતી કીમત. ને તે અંગ્રેજ રાજ્યના રૂપીઆ ઉપર છે તેથી તેને

‘સુરતી’ રૂપીઓ કહેવાનો રિવાજ પડ્યો હતો. સુરત શહેરમાં અંગ્રેજોની પહેલી વખાર હતી અને ત્યાંથીજ અંગ્રેજ રાજ્યનો આરંભ થયો તેથી પણ ‘સુરતી’ રૂપીઓ કહેવાનો વહિવટ પડ્યો હોય એવું અનુમાન થઈ શકે છે. ‘સુરતી’ રૂપીઆનું ‘કલહાર’ નામ પડ્યું છે, તેનું મુખ્ય કારણ બાબાશાઈ, શિશ્માઈ, ખલાતા, ભરૂચી વગેરે તે વખતે વપરાતા રૂપીઆથી જુદો જોળાખાવાનુંજ હશે એમ લાગે છે.

હાલનો રૂપીઓ કૃત્રિમ નાણું થઈ પડ્યો છે. વાસ્તવિક કીમતના કરતાં ઠરાવેલી કીમત જુદી હોય ત્યારે તે નાણાને ‘કૃત્રિમ’ એવું નામ આપવામાં આવે છે. ખરૂં-રાસ્ત-નહિ તે કૃત્રિમ. ૫૦-૭૨ રૂપીઆની ચાંદી લઈએ ને સરકારની મજૂરી-હલકી ધાતુની ૧૫ગ્રેન મેળવણી-બાદ કરીએ તોપણ તેના ૧૦૦ રૂપીઆ ઉપજે એટલે ૨૮-૩૦ રૂપીઆ વધારે કીમત ઉપજે છે, તેથી આ નાણાની કીમત કૃત્રિમ થયેલી ગણાય છે.

હિંદુસ્તાનનો વેપાર યૂરોપ, અમેરિકા વગેરે ખંડમાંના દેશો સાથે ચાલે તો હોવાથી તે દેશોમાંનાં નાણાની આપલે કરવાના પ્રસંગ આવે એ સાધારણ છે. ઇંગ્લંડમાં પૌંડ, શિલિંગ, પેન્સનું નાણું ચાલે છે; અમેરિકામાં ડૉલર, સેન્ટસ; ફ્રાન્સ, જર્મનીમાં ફ્રેંક; ચીનમાં ટેલ ને જાપાનમાં યેન ચાલે છે. માટે જુદા જુદા દેશોનાં નાણાંની માહિતી વેપારીએ રાખવી જોઈએ. આપણી લેવડદેવડ જે દેશ સાથે અને જે નાણાંમાં થવાની હોય તે દેશમાં ચાલતાં નાણાંની આપણાં નાણાં પ્રમાણે કીમત શી થાય છે તેનું જ્ઞાન વેપારીને બહુ અવશ્યક હોવાથી કેટલાક દેશોનાં નાણાંનું કોષ્ટક અત્રે આપીએ છીએ.

દેશ.	સોનાનો શિકકો.	ત્રિન પ્રમાણે વજન
અરજેટાઇન રીપબ્લીક	અરજન ટાઇનો = ૫ પેસો પીસ.	૧૨૪.૪૪
આસ્ટ્રીઆ-હગરી.	ડ્યુકેટ.	૫૩.૮૫
બ્રાઝીલ.	૧૦ મીલરીસ.	૧૩૮.૩૫
ચીલી-કોલબીઆ.	ડબ્લુન = ૫ પેસો પીસ.	૧૧૭.૭૦
ચીન.		
ડેનમાર્ક.	૧૦ ક્રોન પીસ.	૬૯.૧૪
ઇટાલી.	૧૦૦ પીઆસ્ટ્રો પીસ = ઇન્ફિનિટી પાઉન્ડ.	૧૩૧.૧૮
ફ્રીનલેન્ડ.	૧૦ મારકા પીસ.	૪૯.૭૮
ફ્રાન્સ.	૧૦ ફ્રેંક પીસ.	૪૯.૭૮
જર્મની.	ક્રોન = ૧૦ રાઇક માર્ક્સ.	૬૧.૪
ગ્રેટબ્રિટન.	સોવરીન = પાઉન્ડ.	૧૨૩.૨૭
હોલેન્ડ અને જાવા	ડ્યુકેટ.	૫૩.૮૨
હિન્દુસ્તાન.	સોવરીન = ૧૫ રૂપિયા	૧૮૦.૦
જાપાન.	૨૦ યેન પીસ.	૨૫૭.૨૧
મેક્સિકો.	૧૦ પેસો પીસ.	૨૬૧.૧૨
નેધરલેન્ડ.	હોલેન્ડ પ્રમાણે.	
નોર્વે-સ્વીડન.	ડેનમાર્ક પ્રમાણે.	
ઓટમન-એમ્પાયર.	તુર્કીશ પાઉન્ડ = ૧૦૦ પીઆસ્ટ્રો.	૧૧૧.૩૬
પરશીઆ.	ટોમન = ૨૦૦ શાહી.	૫૭.૯૦
પેરુ.	લીબ્રા = ૧૦ શોલ.	૧૨૩.૨૭
પોર્ટુગાલ.	ક્રોરોઆ = ૧૦ મીલરીસ.	૨૭૩.૭૦
રુશીઆ.	ઇમ્પીરીયલ = ૧૫ રૂબલ.	૧૯૯.૧૦
સ્પેન.	ડબ્લુન = ૧૦ એક્સુડો.	૧૨૯.૪૩
	૨૫ પેસેટા પીસ.	૧૨૪.૪૬
યુનાઇટેડસ્ટેટ્સ.	ઇગલ = ૧૦ ડોલર.	૨૫૮.૦
ટર્કી	ઓટમન એમ્પાયર પ્રમાણે.	
ઉરાગુઆ.	ચીલી પ્રમાણે.	

ક્રીમત. પૉંડ. સિ. પે.	રૂપાનો શિકકો.	ગ્રેન પ્રમાણે વજન.
૦-૧૯-૧૦	પેસો = ૧૦૦ સેન્ટેસીમોસ.	૩૮૫.૮
૦-૫-૪	ફ્લોરીન-ગુલ્ડન = ૧૦૦ ક્રુટસર.	૧૯૦.૫
૧-૨-૫૧૧	મીલરીસ = ૧૦૦૦ રાઇસ.	૧૯૬.૮
૦-૧૮-૫	પેસો = ૧૦૦ સેન્ટેવો.	૩૮૫.૮
	ટેલ = ૧૦ મેઇસ = ૧૦૦ કોન્ડરીન.	૫૮૩.૩
૦-૧૧-૦૧	કૉન = ૧૦૦ ઑર.	૧૧૫.૭
૧-૦-૩૧	પિઆસ્ટ્રે.	૨૧.૬
૦-૭-૧૧૧૧	માર્કા = ૧૦૦ પેની.	૮૦.૦
૦-૭-૧૧૧	૫ ફ્રેંક પીસ.	૩૮૫.૮
	૧ ફ્રેંક = ૧૦૦ સેન્ટેસીમોસ	૭૭૨
૦-૫-૫૧	રાઇક્સમાર્ક.	૮૫.૭
૧-૦-૦	કાઉન = ૫ શિલીંગ.	૪૩૬.૬
	શિલીંગ = ૧૨ પેની.	૮૭૩
૦-૫-૪૧	રેક્સડાલર = ૨૧ ફ્લોરીન	૩૮૫.૮
૧-૫-૨૧	રૂપીઓ = ૧૬ આના = ૬૪ પૈસા.	૧૮૦૦
૨-૦-૧૧૧	થેન = ૧૦૦ સેન	૪૧૬૦
૨-૦-૫૧	પેસો = ૧૦૦ સેન્ટેવો.	૪૧૭.૮
૦-૧૮-૦૧૧	પિઆસ્ટ્રે = ૪૦ પારા.	૧૮.૬
૦-૫-૫	ખાન = ૨૦ શાહી.	૭૧.૦
૧-૦-૦	શોલ = ૧૦ ડીનરો = ૧૦૦ સેન્ટ.	૩૮૫.૮
૨-૪-૪૧૧	ટેસ્ટન = ૧૦૦ રાઇસ.	૩૧૬.
૧-૧૧-૫	રૂબલ = ૧૦૦ ક્રોપેકસ.	૩૦૮.૬
૧-૦-૭૧	૫ પેસેટા પીસ	૩૮૫.૮
૦-૧૫-૧૦	પેસેટા = ૧૦૦ સોન્ટેસી મોસ.	૭૭.૨
૨-૧-૧૧	ડોલર = ૧૦૦ સેન્ટ.	૪૧૨.૫
	ટ્રેડ ડોલર,	૪૨૦.૦
	"	"
	"	"

ખાંડ ૫ મો.

શાખ.

શાખ, વટ, પન, આંટ, વહેવાર વગેરે શબ્દો વાપરતી વખતે તેનો શો અર્થ છે તેની કલ્પના મનમાં આવેલી હોય છે; પરંતુ તેજ શબ્દોના વ્યાખ્યા. અર્થ કલમથી લખવા અથવા વાણીથી સમજાવવા બેસીએ ત્યારે બહુ મુશ્કેલ થઇ પડે છે. આમ થવાનું કારણ શું તે કહેવાની બીજાકુલ આવશ્યકતા નથી. અમુક માણસને કાંઈ માલ કે રકમ ખીરીએ તો તેના કરાર વગેરે તે પાળશે એવી ખાત્રી થવાથી જે પ્રવૃત્તિ થાય છે તેનું કારણ તે માણસની શાખ છે. બોલ્યા પ્રમાણે વર્તવાની ખાત્રી, લીધેલું પાછું આપવાનો ભરોંસો, અને બીજી રીતની ગેરવર્તણૂક નહિ કરવાનો ઇતબાર: આ સર્વનું કારણ તે ઇસમની શાખ છે. એટલે દોઢામાં ઇતબાર બંધાય-ભરોંસો પડે-વિશ્વાસ બેસે, એવા પ્રકારનું જે વર્તન તેનુંજ નામ શાખ.

જગતમાં જે જે વેપાર ચાલે છે તે બધા શાખ ઉપરજ ચાલે છે. શાખ ન હોય તો વેપાર ચાલેજ નહિ. વેપારમાં શાખ એ એક શાખ; તેનું મોટી અને મુખ્ય મુડી ગણાય છે પૈસા-દ્રવ્ય-નું મહત્વ મહત્વ. વેપારમાં કેટલું છે તે ફરી કહેવાની અત્રે કાંઈ જરૂર નથી. પૈસા એ એક મોટી શક્તિ છે: પૈસો આખા જગતના વ્યવહારનું મુખ્ય સાધન છે! પૈસાનું સામર્થ્ય કેટલું ભારે છે તેની કલ્પના દરેક માણસને હોયજ છે. પરંતુ પૈસાના કરતાં પણ શાખનું મહત્ત્વ ઘણું વધારે છે. એકલા પૈસાવડે જે સાધી ન શકાય તે માત્ર મોઢાના એક શબ્દથી સાધી શકાય છે. પૈસાનું અમુક માપ હોય છે, પરંતુ માણસની શાખનું માપજ હોતું નથી. પૈસો પાસે બેઠાં એમ લાગે છે તે શા માટે? શાખ વધે તે માટે. જેની પાસે પૈસો પુષ્કળ હોય તેની શાખ હોયજ, એમ નહિ, પણ શાખવાળા માણસને પૈસાની કયાંય ને કયારે પણ અડચણ પડતી નથી. માટે પૈસા કરતાં પણ શાખ વધારે કીમતી છે, એ નિઃસંશય છે.*

* આંટથી અનેક પ્રકારના લાભ થાય છે. નાણાંથી જેટલો વ્યાપાર થાય છે, તેથી અધિક તર વ્યાપાર આંટથી થાય છે. આંટ બહુવાર નાણાંની ગરજ સારે છે, નાણા રાખાવે છે, અને નાણાંની થાપણો આણે છે. જ્યારે જેઠાંએ ત્યારે નાણું પણ આંટથી મળે છે. આંટની એક વાર્તા છે--સમૃદ્ધિથી સંપૂર્ણ એક ગૃહસ્થ યાત્રાનિમિત્તે વિદેશ ગયો ત્યાં લુટાયો. પામે વાત્રની વીટી કે અગવસ્થ રહ્યું નહિ. જે ગ્રામ આગળ તેનું સર્વસ્વ હરાયું, તે ગ્રામમાં તેને કોઈનું ઓળખાણ પણ ન હતું એમ છતાં તે ગ્રામના ઇંદ પત્રવાનને

શાખ આટલી બધી મહત્વની અને કીમતી છે ખરી, પણ તેનું ઉગમ-સ્થાન ક્યાં છે ? એટલે શાખ જન્મે છે કેવી રીતે ને શાખનું ઉગમ-ક્યાંથી, અને તે વધે છે કેવી રીતે ? વગેરે પ્રશ્ન સહજ સ્થાન. ઉત્પન્ન થાય છે. વાસ્તવિક જોઈએ તો શાખનું ઉગમસ્થાન નૈતિક વર્તન (એટલે નીતિથી વર્તવું, સદાચારથી રહેવું) માં હોવું જોઈએ, એમ જણાય છે. બોલવા પ્રમાણે વર્તવાને, લીધા પ્રમાણે-બરેસો આપ્યા પ્રમાણે-આપવાને, અનુકૂળ પરિસ્થિતિ છે, જોવી ખાત્રી એજ શાખ બંધાવાનું એકજ અને ખરેખર સાધન છે, એવો અનુભવ થાય છે, અને તેજ પ્રમાણે વ્યવહારમાં પણ ચાલે છે. ઘરબાર, જરજમીન, ફરદાગીના, જોળખાણપાળખાણ, સ્નેહસંબંધ, વગવરીલો, વગેરે ઉપર શાખનો વધારે આધાર રહેતો જણાય છે. કિંમતુના, હાલ આપણા દેશમાં અને લોકોમાં જે શાખ છે તે, જેમને શાખની આવશ્યકતા નથી, તેમની શાખ સર્વત્ર વધારે હોય છે, એવું જોવામાં આવે છે. જ્ઞાન, વર્તન અને વિદ્યા ઉપર તેનો થોડો પણ આધાર ન હોય એ આશ્ચર્યજનક છે.

ત્યાં જઈ હુડી લખી આપી તે ઉપર આવશ્યક નાણાંના ઋણની ચાચના કરી. વિરલ વસ્ત્ર છતાં તેની સરલ વાતથી ધનવાનને તેનો વિશ્વાસ આવ્યો, તેમ છતાં વચન અને અક્ષરથી વિશેષ નિક્ષેપની તેણે ઇચ્છા ખતાવી નહીં. લુટાયેલા ગૃહસ્થે વિચાર કરી પોતાની મુછનો એક વાળ તોડી આપ્યો. તત્કાલ ધનવાનને હવે કંઈ પણ શંકાનો અવકાશ રહ્યો નહિ; પરંતુ વૃદ્ધ કસાઈ અને યુવાન આપારીની કહેવત પ્રમાણે તેના પુત્રે વાળ જોઈ હાસ્યથી કહ્યું, “વાળ તો છે, પણ વાંકો છે.” લુટાયેલા ગૃહસ્થે ઉત્તર આપ્યો, “વાંકો વાંકો પણ મારો.” તત્કાલ ધનવાને તે હુડી ફાડી નાખી અને હુડીમાં ક્ષણેલા આંક ઉપરાંત જેટલું જોઈએ તેટલું નાણું તે લુટાયેલા ગૃહસ્થને આપ્યું. વિદેશમાં જે કામ ગૃહસ્થના ધનથી ન થયું, જાતથી ન થયું, અસ્ત્રથી ન થયું, શબ્દથી ન થયું તે કામ એક મુછના વાળથી થએલું જોઈ પાસે ઉભેલા એક ઠગે વચન અને ચાચના કરતાં આ પ્રકારનું વચન સુતર માન્યું. કાલાન્તરે ઋણદાતાના નાણાં વ્યાજ સાથે વસૂલ થયાં, અને વાળ નિક્ષેપમાંથી વિનિર્મુક્ત થયો. બીજી તરફથી તેજ ઋણદાતાને ત્યાં ઠગે પણ લુટાયેલા ગૃહસ્થનો વેશ બજવ્યો. પરંતુ વિશેષ લાલસાથી એકને બદલે બે વાળ આપવા જતાં મુછને પણ તુચ્છ ગણનાર ઠગ ઠાકો આવ્યો હતો તેમ ઠાકો ગયો. આમ આંટમાં પણ કંઈ સદમ વટ રહેલી છે, અને તેની પરીક્ષા આંટવળા મનુષ્યો જ કરે છે. આપણા શાહુકારોને ત્યાં અને બહુ અંશે આપણી બેંકોમાં અલ્પ નાણું છતાં લક્ષ્યાવાધ દ્રવ્યની થાપણો લેશ પણ શંકા વિના મુકાય છે, તે આંટ નહિ તો અન્ય કયા કારણથી? જેટલાં નાણાંની બેંકોમાં થાપણો મુકાય છે તેટલાં નાણાં બેંકોમાં નિરંતર હોય નહિ, કે હોઈ શકે નહિ. બેંકો પણ નાણાંની વૃદ્ધિને અર્થે થાપણો રાખે છે અને વૃદ્ધિનો ઉપભોગ લે છે. આંટ ન હોય તો આમાંનું કંઈ પણ ન બને, અથવા આપણા દેશમાં આંટ ન હોય તો અનેક ઉદ્યોગ બંધ પડી જાય. આંટનું પોષણ ન હોય ત્યાં ઉદ્યોગનું રોશણ વળી જાય. ઉદ્યોગનું રક્ષણ

અંગ્રેજીમાં Disorganised Credit System એવો પ્રયોગ છે, તેનો અર્થ 'અંયવસ્થિત શાખ' ના અર્થમાં આપણી ભાષામાં અંયવસ્થિત જણાવવામાં આવે છે. શાખ એ વેપારનો પ્રાણ છે; આખ સર્વ શાખ. વ્યવહારનું આદિકારણ છે. શાખ ન હોય તો વેપાર, વ્યવહાર, ધંધો રોજગાર, વગેરે કાંઈ ચાલે નહિ; એટલા માટે તે શુદ્ધ અને સ્વચ્છ હોવાની જરૂર છે. હાલ આપણા દેશના બહુ ઉદ્યોગ ધંધાઓ ખુડતા બંધ છે અને નવીન નીકળતા નથી. આપણા હાથમાંનો વેપાર રોજગાર પરદેશી લોકોના હાથમાં જતો બંધ છે. આપણને આપણા ઉદ્યોગો સાચવી રાખતાં આવડતું નથી, તો પછી નવીન ઉદ્યોગો હાથ કરવાની તો વાતજ શેની કાંય? પણ આ ન થવાનું કેમ થાય છે, તે વિષે વિચાર થવાની જરૂર છે. આ સર્વ અનિષ્ટ પ્રકારનું અંયવસ્થિત શાખ એ એકજ કારણ છે. બીજા દેશોમાં દર વર્ષે દર શે'કડે માત્ર બે ત્રણ ટકાના વ્યાજે જોઈતી રકમ ધીરનારા શે'કડો પૈસાવાળા લોકો છે, ત્યારે આપણા દેશમાં સોનું ગીરો રાખીને આઠ દસ ટકાના વ્યાજથી પણ જોઈતી રકમ ધીરનારા મળતા નથી. આવી સ્થિતિ થવાનું કારણ શું હોવું જોઈએ? આ પ્રશ્નનો જવાબ આપવો બહુ મુશ્કેલ નથી. જોનો ઉત્તર 'મુઠીની ખોટ' એવો કોઈ આપશે તો તે સર્વાંશે ખરો નથી, જોમ ખુલ્લો રીતે કહી શકાયો. કેમકે સરકારી ટપાલ ખાતાની સેવિંગ બેંકોમાં, સરકારી પ્રામીસરી નોટોમાં અને મ્યુનિસિપાલિટીઓ, પોર્ટટ્રસ્ટ વગેરે અર્ધ-સરકારી સંસ્થાના તથા સરકારના પોતાના કામમાં ત્રણ કે સાડા

નહિ ત્યાં લક્ષ્મીનું પણ બક્ષણ થવાનું. લક્ષ્મીની ન્યૂનતા થઈ એટલે દેશમાં દૈન્યની પ્રતિ થવાની. દીન દેશનાં દીનમતિ મનુષ્યોની ઉન્નતિ નહિ પણ અવનતિ થવાની, સદ્ગતિ નહિ પણ અવગતિ થવાની. આંટનો એટ ત્યા ખોટની ખોટ જ રહે છે. આંટનો કોટ તુટે એટલે નાણાં વિના આટો પણ નથી મળતો અને નાણાંની મકડામણ તો સહુ કોઈને કોઈ કોઈ વેળા આવી જાય છે.

આવાં આવાં અનેક કારણોથી આંટ સાચવવાને બગીરથ પ્રયત્નો થાય છે. ક્ષેત્ર, પશુ ગૃહ, અલંકાર, આભૂષણ ઇત્યાદિ અનેક પ્રિય અને ઉપયોગી થઈ ગયેલા પદાર્થોના ક્ય કરી અથવા તેમને ગૃહિત કરી અનેક સજ્જનો આપતકાળમાં ઋણ આપે છે અને આંટ સાચવે છે. પુરાણ કાળમાં તો હરિશ્ચંદ્રે આંટ સાચવવા પુત્રનો ક્ય કર્યો હતો વરતંતુઓ બીક્ષા માગી હતી, કપ્પે ઋણપ્રત્યપણો આનંદ કર્યો હતો. આ સમયમાં અગ્નાન પણ સત્યશીલ કાળી પરજનાં કોઈ કોઈ મનુષ્યો આંટ સાચવવા પુત્રને ગૃહિત કરે છે, તે મનુષ્યને અધીન નથી. આટની તો સ્થિતિ પણ એક અને પ્રયાણ પણ એક છે. રાખે ત્યાં મુઠી આંટ રહે છે, વિદાય કરી તો પછી આવતી નથી. માટે જ આંટમાં રાંટ ન પડે એવા અનેક ઉપાયો અર્થશાસ્ત્રીઓ અને ધર્મજ્ઞો યોજે છે. — (દોલતરામ કૃપારામ પંડ્યા: " સમાલોચક " પુ. ૧૫, અક ૨.)

ત્રણ ટકાના ંયાજમાં ૫૦-૬૦ કરોડ રૂપીઆ રોકાયેલા રહે છે. આશરે પચ્ચ ંછામાં ંછા ત્રણસો કે સાડીત્રણસો કરોડ રૂપીઆ હરદાગીનામાં અને જમીનમાં ફાટી રાખેલી મીલકતમાં રોકાયેલા રહે છે, એમાં કોઇથી પચ્ચ ના કહેવાશે નહિ. આવી પરિસ્થિતિનું મુખ્ય કારણ અન્યસ્થિત શાખ વગર ખીલું શું સંભવે ?

આપણા દેશના શ્રીમંત લોકોનો એકંદર વ્યવહાર પીઠાશાની ધાડના જેવો થઇ ગયેલો. એવામાં આવે છે. ભારે-ભયંકર ંયાજ; હિસાબકીતાખમાંનું કુટિલ કૌશલ્ય ને ગુલામના કરતાં પચ્ચ હલકા પ્રકારનું દેવાવાર પ્રત્યેનું શાહુકારોનું વર્તન; એ તેનાં મુખ્ય કારણ છે. પચ્ચ તેમાંનું ખરેખર ધંમિત એકંદરે તો અન્યવસ્થિત શાખ વિના ખીલું કાંઇ જ નથી.

વેદ્યુએએખલ પાર્સલ પદ્ધતિ એટલે માલની કીમત વસુલ કરી આપવાની પદ્ધતિ ટપાલખાતાએ કેટલાંક વર્ષોથી હાખલ કરી છે. એ આનાની કીમતથી માંડીને જમે તે કીમતની બેંગીઓ ટપાલખાતા માર્ફત આવે જાય છે. આ પદ્ધતિથી માલ મોકલવા મગાવવાની પદ્ધતિ હર વર્ષે વધતી જાય છે, અને હજી પચ્ચ વધવી એકંદરે. આનું ખરૂં કારણ એ છે કે, ઘરાકોને વેપારી ઉપર ઇતખાર નથી, તેમજ વેપારીઓ ઘરાકોને વિશ્વાસ કરવાની હીમ્મત કરી શકતા નથી. બે ચાર આના જેટલો પચ્ચ ઇતખાર ઘરાક અને વેપારીમાં ન હોય એ શું સૂચવે છે ? કેવળ અન્યવસ્થિત શાખ. આ સિવાય ખીલું કાંઇજ કારણ નથી.

મુડી ધનાવનદરા ધનવાન અને મુડીના અભાવે ટાંટીઆ ઘસનારા ગરબૂ, એ બેનો મેળાપ થવામાં હાલ અનેક અડચણો નડતી જણાય છે. ‘ શું કરીએ મુડી નથી, ’ એવી તેમજ ‘ શો ધંધો કરીએ, મુડી નાખવા જેવી સગવડ નથી, ’ એવી એક ખીજથી વિરૂદ્ધ ખૂબો સર્વત્ર સાંભળવામાં આવે છે, તેનું કારણ અન્યવસ્થિત શાખજ છે. આપણા અનેક અને કેટલાક ધંધા ‘ અનિયંત્રિત ’ અથવા વેપારના છુટાપણાનો પદ્ધતિના તત્ત્વને લીધે પટોપટ ભાગી ખડતા જાય છે; પરન્તુ તેના કરતાં પચ્ચ વધારે ધંધા ‘ શાહુકારી હીકમત ’ ને લીધેજ કાર થાય છે, એ સિદ્ધ કરી ખતાવવાનું ખહુ સહેલું છે. આ રાષ્ટ્રઘાતકી પરિસ્થિતિનું કારણ પચ્ચ અન્યવસ્થિત શાખજ છે. ‘ શાખ નથી, આંટ નથી ’ એવો એક

* હિદુસ્તાનના ટપાલ ખાતાના સન ૧૯૦૯-૧૦ ના રિપોર્ટ ઉપરથી જણાય છે કે, હિદમાં તે વર્ષમાં વિ. પી. થી ૮ કરોડની કીમતની ૬.૮૭ કરોડ વસ્તુઓ રવાના થઇ હતી. કલકત્તાની ટપાલ ંફિસોમાં મુમારે ૨૦ લાખ વિ. પી. કરવામાં આવ્યા, અને તેના ત્યાંના વેપારીઓને મુમારે ૨૩પા લાખ રૂપીઆ ટપાલ ખાતાઓ વસુલ કરી આપ્યા હતા. મુંબાઇ શહેરમાં મુમારે ૯૫૫ કરોડ વિ. પી. કરવામાં આવ્યા અને તેના મુમારે ૧૧૪ લાખ રૂપીઆ ટપાલ ખાતાએ ત્યાંના વેપારીઓને વસુલ કરી આપ્યા હતા.

સંસ્કૃતિ આકાશ સર્વત્ર સંભળાય છે. ખરું કહીએ તો આજકાલ આપણા દેશમાં ખરે દુઃસહ્ય દુકાળ શાખનોજ છે. જે શાખ છે તે અત્યંત અવ્યવસ્થિત છે, અને તેનાજ પ્રતાપે આપણે અનેક અનર્થકારક પ્રાચીન લોગવીએ છીએ, ને હજી લોગવવાના એમાં તલ માત્ર પણ થઈ નથી.

શાખ એ અર્થશાસ્ત્ર-ધનોત્પાદન વિદ્યા-માંનો એક મોટો અને ગહન વિચારનો ભાગ છે. શાખ કેવી રીતે પાડવી, શાખ વધારવાનાં સાધન કયાં, શાખ ન હોવાના અનર્થ-રાષ્ટ્રીય તેમજ વ્યક્તિવધાયક કેટલા, કેવા અને કેને કેને ને કેવી કેવી રીતે લોગવવા પડે છે; રાજકીય અને સામાજિક પ્રભાવનાં કયાં કયાં અને કેવી કેવી રીતે પરિણામ થાય છે; વગેરે બાબતોનું સ્વતંત્ર પણ વિસ્તૃત વિવેચન તે શાસ્ત્રમાં આવવું જોઈએ. “ ગોસ્પેલ ઓફ ક્રેડિટ ” (Gospel of Credit)—શાખ સંબંધી ગીતા—એ નામનું એક કીમતી પુસ્તક અંગ્રેજી ભાષામાં પ્રસિદ્ધ થયેલું છે. શાખ સંબંધી વિવેચન કરતા પુસ્તકને વાસ્તવિક રીતે ‘ગીતા’ નામ આપવામાં આવ્યું, એટલાજ ઉપરથી શાખનું મહત્ત્વ જણાઈ આવે છે. આપણી ભાષામાં જેમાં શાખ સંબંધી વિવેચન કરેલું હોય એવું એક પણ પુસ્તક આજ સુધીમાં પ્રસિદ્ધ થયેલું નથી. હશે. નથી તે માટે શું કરીએ ? અત્રે તો શાખ વિષે વિવેચન કરીએ એટલુંજ.

આપણે પ્રથમ જણાવી ગયા તે પ્રમાણે ટપાલખાતાની વેલ્યુએએબલ તેમજ મનીઓરડરની સરળ ને અનુકૂળ પદ્ધતિને લીધે સામાજિક સ્વાભાવિક રીતે તે તરફ સૌનું વધારે વલણ થયું છે, ને તેમ પરિસ્થિતિની થતાં વેપાર વ્યવહારમાંની ઉધાર આપવા લેવાની શાખ ઓછી અસર, થાય એ પણ તેટલુંજ સ્વાભાવિક છે. વળી શાખ અવ્યવસ્થિત થવા માટે સામાજિક પરિસ્થિતિની અસર પણ આપણા દેશમાં બહુ થાય છે. જાતિલોભ-એટલે સ્વજ્ઞાત પ્રેમ-આપણા વેપારીઓમાં બહુ પ્રબળ જણાય છે. વાસ્તવિક જોઈએ તો વેપારના કામમાં જાતખાતનો સંબંધ મનમાં પણ આવવો ન જોઈએ. તે વ્યવહારમાં બહુ ગોણું છે, અને હોય એ નિયમ જ છે. વ્યવહારમાં બધી દૃષ્ટિ લાભ તરફ હોય, તેમાં બીજા ત્રીજા કે આઠાઅવળા માર્ગનો વિચાર હોવોજ શક્ય નથી. શુદ્ધ વ્યવહારમાં જાત, ધર્મ, પંથ, વગેરે આપોઆપ જ્યાંના ત્યાંજ દબાઈ જાય છે. પરંતુ આપણા હાલના વેપાર-વ્યવહારમાં જાતિ-લોભ અત્યંત વધી પડ્યો છે. જૈન વેપારીને ત્યાં ગુમાસ્તા, મુનીમ વગેરે ઘણું ભાગે જૈન જ હોય. તેમજ મારવાડીને ત્યાં મારવાડી, ભાટીઆને ત્યાં ભાટીઆ, પારશીને ત્યાં પારશી, ક્ષત્રીને ત્યાં ક્ષત્રી, ખોજાને ત્યાં ખોજા, વહોરાને ત્યાં વહોરા, હોય, આવા પ્રકારનો જાતિલોભ

સર્વત્ર શાખ અંધાવામાં એટલે શાખ અવસ્થિત થવામાં બહુ અંતરાય રૂપ થઈ પડે છે. આ રીતે શાખ ઉપર સામાજિક રહેણીતું પરિણામ થાય છે, એ કોઈ પણ રીતે સૂક્ષ્મ અવલોકન કરતાં જણાઈ આવ્યા વગર રહેશે નહિ.

કોઈ જાતમાં ધનવાન ઘણા હોય છે, ને કોઈ અમુક ધર્મમાંના લોક શ્રેષ્ઠ વેપારી હોય છે. પરંતુ તે ધનવાનનો તેમની જાતના અને ધર્મના ન હોય તેવાઓને જોઈએ તેવો ઉપયોગ ન થાય, એ વાત ભારે આશ્ચર્યકારક નથી ? ધર્મ, જાત, સંબંધ વગેરે વિચાર માણસની શાખના સંબંધમાં આવે એ એક પ્રકારે સારાપણું સમજવામાં પણ હરકત નથી ! હમ્મ ભર્યા વગરજ લાભ આપે એવી આ એક અદૃશ્ય ને નામરૂપ વગરની વીમા વ્યવસ્થાજ કહીએ તો ચિંતા નથી !

ધનિકોને જ્ઞાનની કીમત ન હોવી એ પણ અવ્યવસ્થિત શાખનું એક કારણ છે. ધનિક એટલે અજ્ઞાન અથવા જ્ઞાનશૂન્ય હોય, બીજાં કારણો. એવો જાણે સાધારણ નિયમજ હોય, એવી આપણી હાલની પરિસ્થિતિ છે. વેપારી જ્ઞાનની કીમત સારી પેઠે સમજી શકે એટલો બધો સંપૂર્ણ ન હોય તોપણ તે સાધારણ રીતે સમજી તો હોવો જોઈએ. વળી અમુકમાં નીતિ (એટલે અનેક સદ્ગુણોનું નિવાસસ્થાન) છે કે નથી, એ જોવા તરફ ધનિકોનું જોઈએ તેટલું લક્ષ્ય હોતું નથી; અને તેમની નીતિની કલ્પના પણ બહુ ચમત્કારિક હોય છે. થાપ મારનારો ને લોકોના પૈસા છુડાડવામાં તેમજ લગાડકી કરવામાં કુશળ હોય તેવો વેપારી સારો નફો મેળવે એવી સમજ ઘણાઓની હોય છે. આ વિધાન ભયંકર તેમ વાદગ્રસ્ત છે, એમ એકદમ લાગવાનો સંભવ છે. પરંતુ પોતાના માલીક સાથે હુચ્ચાઈ રહેલો, વિશ્વાસઘાત કરવા પ્રવૃત્ત થયેલો, અથવા ઉઘાડી રીતે અપ્રામાણિક દેખાતો હોય, એવાની સાથે લાગીદારીથી જોડાઈને અથવા એવાને મુનીમ કે ગુમાસ્તો રાખીને ધમધોધાર વેપાર ચલાવનારા ઘણા ધનિકો જોવામાં આવે છે. એનું કારણ વિચારવાથી ઉપરનું અમારું કહેવું ખરું લાગ્યા વગર નહિ રહે.

ત્યારે અવ્યવસ્થિત થઈ પડેલી શાખને વ્યવસ્થિત કરવાના ઉપાય કાંઈ

છે કે કેમ ? એવો પ્રશ્ન સ્વાભાવિક રીતેજ થઈ આવે છે.

ઉપાય. ઉધારનો વેપાર તદ્દન અંધ કરવો એ પહેલો ને સૌથી ઉત્તમ

ઉપાય છે. બીજો ઉપાય, સહકારી તત્વ ઉપર અને અન્યોન્ય

સંબંધનની પદ્ધતિથી વેપાર કરવાનો પ્રારંભ કરવો. આ માટે સરકારે સહકારી નીતિ દર્શાવવી જોઈએ. ધનવાનોમાં જ્ઞાન અને નીતિનો પ્રચાર થવો આવશ્યક તેમજ ધંધુ છે આથી વધારે વિવેચન આ પાઠમાં કરી શકાય તેમ નથી.

પાઠ ૬ ફો.

પેઢીઓ, બેંકો અને શરાફ.

અનાજ, કાપડ, ઘી, તેલ, વગેરે ચીજો જેમ વેપારની ગણાય છે તેજ પ્રમાણે શુદ્ધ નાણું-રોકડા રૂપીઆ-પણ એક પ્રકારની વેપારની ચીજ ગણાય. તેનો વ્યવહાર કરવાની દુકાન તે 'પેઢી.' એ પેઢીનું અંગ્રેજી ભાષામાં 'બેંક' નામ છે. રોકડ નાણાનો વેપાર કરનારને આપણામાં 'શરાફ' કહે છે. મહા-રાષ્ટ્રમાં 'નાઇક' શબ્દ બહુમાનવાચક છે. જેમ આપણામાં બહુમાનવાચક 'શેઠ' કહેવાય છે તેમ ત્યાં બ્રાહ્મણ અથવા તેની અંગૂઠા ઉંચી જાતના વેપારીઓને 'નાઇક' કહેવામાં આવે છે.

વેપારનું શિખર અથવા સર્વ ધંધામાંનો સર્વોત્તમ ધંધો 'શરાફી' નો છે. વેપારનું ઉંચામાં ઉંચું પગથીઉં એટલેજ 'શરાફી-પેઢી' અથવા બેંક સમજવી. જોના કરતાં શ્રેષ્ઠ, વધારે મહત્વનો, અતિ વ્યાપક, બહુ સુરક્ષિત, અને માનકર્થો ધીજો કોઇ વેપાર, રોજગાર કે ધંધો નથી. શાખ, રોકડ નાણું અને વેપારનું પૂરેપૂરું જ્ઞાન, એ ત્રણેનો સંયોગ હોય તોજ 'પેઢી' કે 'બેંક' બરાબર ચલાવી શકાય. બજારમાં સોજો સો ટકા શાખ હોય તોજ શરાફી રોજગાર ચાલી શકે છે. એ ઉપરાંત શરાફી પેઢી (બેંકીંગ) ચલાવનાર શરાફીને તમામ ધંધાઓની માહિતી હોવી જોઇએ છે. કેમકે કયા ધંધામાં કેવી જાતનો ને કેટલો લાભ મળે છે તેનું પુરેપૂરું જ્ઞાન ન હોય તો તે વેપારમાં રોકવા માટે રકમ ધીરવી કે નહિ, તેની સમજણ પડે નહિ. એટલા માટે શરાફીને અથવા બેંકના મેનેજર કે એજન્ટને એકંદરે ચાલુ ધંધાઓની માહિતીનું જ્ઞાન આવશ્યક છે.

જેમ શરીરમાં હૃદય મુખ્ય સ્થાને છે તેમ વેપાર ધંધામાં પેઢી-બેંક મુખ્ય સ્થાને છે. કોની શાખ કેવી ને કેટલી, કોની દ્રવ્યશક્તિ કેટલી, કોણ કેવી લાયકાતવાળો છે, વગેરે સંબંધી સર્વ પ્રકારની સાચી ખાતરી પેઢી કે બેંક ચલાવનારને આવશ્યક છે. તે સિવાય રોકડ નાણાંની આપ લે કરી શકાયજ નહિ. તે ઉપરાંત કોની સંપત્તિ કેટલી અને કેવા પ્રકારની છે તેની માહિતી તેમજ નાણાનો ખર્ચ અને છત ક્યારે કેવી થશે, વગેરે નાણાં સંબંધી સર્વ પ્રકારનું જ્ઞાન પેઢી ચલાવનારને આવશ્યક છે. માણસને પૈસો પ્રાપ્ત કરતાં પણ ખર્ચા હોય છે, તે માત્ર પોતાની શાખ-વટ-ના જોર ઉપર અને અપાટાબંધ પોતાની તીજોશીમાં આવી પડે એવો કીમોજો શરાફીને આવ

હવે જોઈએ. સર્વે રોજગારનું જીવન, સર્વે વેપારનો આધાર, અને સર્વે ધંધામાં શ્રેષ્ઠ, એવો આ ધંધો છે. નિત્ય વેપારની નાડી જોઈને ચિકિત્સા કરવી, નિદાન-કરાવવું અને પૈષ્ટિક ખોરાક આપવો એ કામ શરાફનું, તે ઉદ્યોગ પેઢીનો અને તેટલા માટેજ બેંકોનો અવતાર છે. આપણા ગુજરાતમાં શરાફી પેઢીઓનો વ્યવહાર ઘણી કુશળતા તેમજ સરળતાથી છેક પ્રાચીન કાળથી ચાલતો આવેલો છે, ને હાલ પણ તેવોજ ચાલે છે, એટલે તે વિષે વેપારી આલ્સમ પુરેપુરી માહિતગારજ છે. પરંતુ 'બેંકો' નો વ્યવહાર આપણા ઇલાકામાં નામકાર અંગ્રેજ સરકારના રાજ્યઅમલ પછીથીજ ચાલુ થયેલો ને હજી બાદ્યાવસ્થામાં હોવાથી તે વિષે જરા વિસ્તારથી વિવેચન કરવાની જરૂર છે.

+ "બેંકર એ ખરૂં કહીએ તો 'કેડીટ' એટલે 'આખરૂં' નો વેપારી છે. તે અમુક સજસો પાસેથી પૈસા ઉછીના લઈ બીજાને આપે છે અને વ્યાજની એવી રીતે ગોઠવણ રાખે છે કે મહેનત, મકાનનાં બાડાં, વગેરે બાદ કરતાં પોતાને ઠીક જેટલો નફો બાકી રહે. બેંકના મેનેજરને બે ચીજ ઉપર મૂળ લક્ષ આપવાનું છે. (૧) ડીપોઝીટની સહીસલામતી ને (૨) શેરહો દરેક માટે સારો નફો. તેથી તેણે વિચાર કરવો જોઈએ કે કેટલું રોકડ નાણું, કેટલું મંગાવી શકાય એવું નાણું, ગવર્નમેન્ટ સીક્યુરીટી, ડીસકાઉન્ટસ લોન વગેરે રાખવું જોઈએ? ફતેહને માટે મૂળ જરૂરીઆત એ છે કે મોટી થાપણ હોવી જોઈએ, એટલી મોટી થાપણ કે જેથી જાહેર પ્રજામાં વિશ્વાસ આવે, અને ડીપોઝીટ મોટા જથ્થામાં આવે. ડીપોઝીટ મોટા જથ્થામાં મેળવવા એ બેંકનું સાથી અગત્યનું કામકાજ છે. હાલ ઔદ્યોગિક હિલચાલો અને વેપારી સાહસ એટલા મોટા પાયા ઉપર ખેડવામાં આવે છે કે ખાનગી શરાફ અથવા તો થોડી થાપણવાળી બેંકને માટે ફતેહનો ખડુ ઓછો સંભવ છે. ઇંગ્લંડમાં ઘણી બેંકો જોડાય જાય છે તે પણ આને જ લીધે છે.

"ઘણીવાર લોકો અજાણ્યથી પામે છે કે જ્યારે એક બેંક ૨૦ ટકા વ્યાજ આપી શકે છે ત્યારે બીજી બેંક ૧૫ ટકા પણ આપી શકતી નથી, એનું કારણ શું? તેનું કારણ દરેક બેંકની ડીપોઝીટ ને ભરાએલી થાપણ વચ્ચે ઓછું વધતું પ્રમાણ હોય છે. હાખલા તરીકે એક બેંકની ભરાએલી થાપણ ૬૫ લાખ પૌંડ હોય અને ડીપોઝીટ પાંચ કરોડ પૌંડ હોય; જ્યારે બીજી બેંકની ભરાએલી થાપણ ૨૦ લાખ પૌંડ હોય અને ડીપોઝીટ તેને તેજ એટલે કે પાંચ કરોડ પૌંડ હોય તો પહેલી બેંક બીજીના કરતાં બમણું વ્યાજ આપવાને શક્તિવાન થશે.

“સન ૧૯૦૬ ના ઓક્ટોબરની ૨૩ મી તારીખના ‘ઇકોનોમીસ્ટ’ ઉપરથી જણાય છે કે ગ્રેટબ્રિટનમાં જોઇન્ટ સ્ટોક બેંકના ડીપોઝીટ ૬૫ કરોડ અને ૫૦ લાખ પૌંડ જેટલા હતા. આ આંકડાઓ બતાવી આપે છે કે (ગ્રેટબ્રિટનમાં) દશ વર્ષમાં ૧૫ કરોડ પૌંડનો વધારો ડીપોઝીટની રકમમાં થયો છે. દેશના વેપાર ઉદ્યોગની ખીલવણીને અર્થ આટલો પૈસો પ્રજા તરફથી અપાયલો છે. બેંકની મહત્ત્વગર આટલી મોટી થાપણ કંઈ પણ ફળ આપ્યા વગર નકામો પડી રહેત. બેંકો પોતાની શાખાઓ વડે આ સઘળો પૈસો દેશના ખુણે ખુણામાંથી એકઠો કરે છે, અને વેપાર ઉદ્યોગના કામ માટે ધીરે છે.

“આટલી મોટી થાપણ દેશના લાભ માટે જુદી જુદી રીતે વપરાય છે તે મૂળ લાભ બેંકોનો છે. બાંધી રાખેલી થાપણ વેપાર ઉદ્યોગના વધારાથે વાર-વાર ને વાર-વાર ફેરવી શકાય છે એ પણ બેંકોનેજ લીધે. બેંકોથી ટુંકામાં સોનાના ચલણની માફક નવી ભતતું ચલણ ઉભું થયેલું છે, જે કેડીટ ઉપરજ ચાલ્યા કરે છે. બેંકોને માથે આટલી ભારે જોખમદારી છે તેથીજ કરીને બેંકોના મેનેજરોની જગ્યા હાલના વખતમાં વેપારી આલમમાં સૌથી અગત્યની જગ્યા ગણાય છે. ઘણા વેપાર અને ઉદ્યોગના ઉપર તેની અસર ચાલી શકે છે. કેટલીએક વખતે પ્રજાના મોટા ભાગતું બહુ પણ તેના ઉપર આધાર રાખે છે. મેનેજર વેપારી હોવો જોઈએ, એટલુંજ નહિ પણ મોટો દૂર અંદેશી-વાળો રાજદ્વારી માણસ હોવો જોઈએ. પૈસાની જે લેવડદેવડ તેના હાથમાં છે તેનો બહુ સાવચેતીથી ઉપયોગ કરવો જોઈએ. તે ઘણાજ કામળ પ્રકારની છે. કાયદાથી કાયદો આપે છે, ભયથી સંકોચાય છે, અને નુકસાનથી નાસી ભય છે. તેથી થાપણને રોકવાની બાબતમાં તેને ઘણાજ પુષ્ક વિચાર કરવો પડે છે.

“બેંકીંગના ધંધા માટે સર ફ્લીકસ શુસ્ટર નીચે પ્રમાણે જણાવે છે:— ‘સદ્દર અને ડહાપણ ભરેલા બેંકીંગ ઉપર આપણા આખી દુનિયામાં પ્રસરી રહેલા વેપારનો આધાર છે, એટલુંજ નહિ પણ, પ્રભાવી કેડીટનો પણ મૂળ આધાર છે. બેંકરે ફક્ત એકજ ધંધો બાણીને બેસી રહેલું ન જોઈએ, પણ દેશમાંના દરેક ધંધા વિષે તેને માહિતી જોઈએ; દેશ તેમજ પરદેશના વેપારની દરેક હિલચાલની તેને ખબર હોવી જોઈએ; રાજદ્વારી બાબતોનો તેને અભ્યાસ જોઈએ અને નવી શોધખોળોને પણ તે અભ્યાસક હોવો જોઈએ; કાયદાઓનો પણ તે અભણ હોવો જોઈએ નહિ, અને દરેક નવો કાયદો દેશના વેપાર ઉપર શું અસર કરશે તેની તેને સમજ હોવી જોઈએ; દુનિયાની હિલચાલ તેમજ મનુષ્યસ્વભાવ પણ તેણે જાણવો જોઈએ.”

શરાફી અથવા બેંકીંગમાં હુંડીપત્રીનું કામકાજ મુખ્યત્વે કરીને હોય છે. વેપારીઓને નાણું એક ગામથી બીજે ગામ સત્વર અને સુરક્ષિત મોકલવાનું તેમજ એક ગામમાંથી લેવાનું તથા ત્યાં આપવાનું હોય છે. આવા વ્યવહારમાં એક બીજાની સહેલાઈથી સગવડ થવા માટે હુંડીપત્રીની આવશ્યકતા છે. હાખલા તરીકે, અમદાવાદ અને મુંબઈનાં બજારનો હાખલો લઈએ. અમદાવાદના દસ વેપારીઓએ એક લાખ રૂપીઆનો માલ મુંબઈ મોકલ્યો છે, તે માલનાં નાણાં મુંબઈમાં તૈયાર થયાં છે; અને મુંબઈના પાંચ વેપારીઓએ બે લાખ રૂપીઆનો માલ અમદાવાદ મોકલ્યો છે, તે માલનાં નાણાં અમદાવાદમાં તૈયાર થયાં છે. આ નાણું મુંબઈથી અમદાવાદ અને અમદાવાદથી મુંબઈ મોકલવાનું છે, તો તે માટે વ્યવસ્થા શી કરવી ? મુંબઈમાં શુદ્ધ નાણાનો વેપાર કરનારી પેઢીઓ છે, તેમજ અમદાવાદમાં પણ છે. મુંબઈની પેઢીઓની શાખાઓ અથવા પેઢીવાળાઓના આડતીઆ અમદાવાદમાં હોય છે, તેમજ અમદાવાદની પેઢીઓના આડતીઆ મુંબઈમાં હોય છે. જેમને નાણું મુંબઈ મોકલવાનું હોય તેવા વેપારીઓ અમદાવાદની પેઢીવાળા પાસે જાય છે, ને મુંબઈમાં અમુક રકમ અમુક ગૃહસ્થને પહોંચાડવાની ગોઠવણ કરવાનું કહે છે. તેને નાણાંનીજ આપ લે કરવાની હોય છે એટલે તે આ માગણી કબૂલ રાખી રોકડી રકમ લઈ મુંબઈમાંની પોતાની શાખા ઉપરનો કે પોતાના આડતીઆ ઉપરનો એક કાગળ પેલા માણસને લખી આપે છે. આ કાગળનું નામ હુંડી. આવા કાગળને અંગ્રેજીમાં 'ચેક' અથવા 'ડ્રફ્ટ' કહે છે. અર્થાત્ હુંડી એટલે તે લખનાર શાહુકારની આખર ઉપર નાણાં મળે એવી ચિઠ્ઠી.

*હુંડી બે જાતની હોય છે: ૧ નામજોગી અને ૨ શાહજોગી. નામજોગી હુંડીનાં નાણાં જેના નામની તે લખી હોય તેનેજ મળે છે. જેના ઉપરની હુંડી હોય તેને હુંડી લખનાર બીજે પરબાર્યો કાગળ લખે છે. તેમાં તે માણસને યોગબી શકાય એવી તેના અંગ ઉપરની નિશાનીઓ જણાવે છે. તે તપાસી હુંડી સીકારનાર તેને નાણાં આપે છે. આવી જાતની હુંડીઓ હવે કવચિત્જ લખાય છે. કેમકે તેથી હુંડીના રૂપીઆ મેળવતાં અઠ્યણુ ઘણી પડે છે. નામજોગી હુંડીઓના રૂપીઆ પણ હવે ખોળાધર (જમીન) લઈને આપવામાં આવે છે. શાહજોગી હુંડીનાં નાણાં ખોળાધર આપવાથી મળે છે. શાહજોગી હુંડી બજાર ભાવે વેચી શકાય છે તેથી ગમે તેના નામની ગમે ત્યાંની હુંડી છતાં તેનાં નાણાં ગમે ત્યાંથી મળી શકે છે. આથી વેપાર રોજગારના કામમાં સારી સગવડ થાય છે.

હુંડીનાં નાણાં હુંડી દેખાડયા પછી ક્યારે આપવાં તે વિષે હુંડીમાંજ ઉદ્દેશ કરવામાં આવે છે. હુંડી તરત મુદતની (દર્શની) એટલે નાણાં તુરત આપવાની હોય તો તેમ લખે છે. “ મુદત દિન ૧ વળતાની ” એમ લખ્યું હોય તો હુંડી દેખાડયા પછી બીજે દિવસે, “ મુદત વાર ભોમની ” એમ લખ્યું હોય તો ચોથે દિવસે, “ મુદત દિન ૪ ચારની ” (૪+૪=૮) એમ લખ્યું હોય તો મુખ્ય મુરતમાં નવમે દિવસે અને કેટલેક ઠેકાણે ૧૩ કે ૧૫ મે દિવસે નાણાં મળે છે. કેટલીકવાર હુંડીઓ ખાંધી મુદતની લખાય છે, એટલે તેનાં નાણાં હુંડીમાં જણાવેલી મિતિએ અથવા તે પછી મળે છે.

હુંડી એ મહત્વનો દસ્તાવેજ હોવાથી તે સાવચેતીથી અમુક ઢળે લખવામાં આવે છે. રૂપીઆનો એકલો આંકડો માંડ્યો હોય તો તે સહેલાઈથી ખદલી શકાય માટે સઘળા અગત્યના દસ્તાવેજોમાં અંક કરીને તે અક્ષરથી લખાય છે; અને હુંડીમાં તો તે ઉપરાંત રકમની અર્ધ સંખ્યા બક્ષરે જણાવી તેનાથી બમણા રૂપીઆ આટલા એમ અક્ષરે લખવામાં આવે છે. વળી હુંડીને છેડે કે બીજે પૃષ્ઠે બેવડી લીટીનો ચોખ્ખુ કોડો પાડી તેમાં રકમ અને તેનો સામે અક્ષરથી તેની અર્ધ રકમથી બમણા અને કોઈવાર ચોથા ભાગથી ચોગણા રૂપીઆ આટલા એમ લખાય છે. હુંડી નામજોગી હોય તો શખ્યાવાળાનું કે જેને નાણાં મળવાનાં હોય તેનું નામ આપવું જોઈએ; અને શાહજોગી હોય તો ‘શાહજોગ’ અથવા ‘શાહવેપારી જોગ’ એમ લખવું જોઈએ. હુંડીનાં નાણાં બીજે કોઈ ન લેઈ જાય અને નાણાનું જોખમ ખાવું ન પડે માટે નાણાં લેનારના બોળાધર લેવામાં આવે છે. અને તે બોળાધર લાયક જોઈએ માટે હુંડીમાં “ યથા, ઠામ ઠેકાણું ચોક્કસ કરીને નાણાં આપજો ” એમ લખવામાં આવે છે. અમુક હુંડી લખી છે તેની ખાત્રી થવા સારૂ આડતીઆ (જેની ઉપર હુંડી લખા હોય તે) ને બીજે કાગળ પરભાઈ લખવામાં આવે છે. તેમાં નામજોગી હુંડી હોય તો ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે નાણાં લેવા આવનારના અંગનાં બોળખાય એવાં નિશાન લખવામાં આવે છે. શાહજોગી હુંડી હોય તો તે કેના વતીની એટલે નફા તુકસાનના જોખમદાર લખનાર હોય તો “ અમારી વતીની ” ને આડતીઆ હોય તો “ તમારી વતીની ” એમ લખાય છે. હુંડીમાં આ બાબતનો ઉદ્દેશ લાવવા સારૂ “ નિશાની એ જે કાગળ મધ્યે લખીશું ” એમ લખવામાં આવે છે * હુંડી

* મુખ્યમા હમણું ‘ શરાફ મહાજન ’ સ્થપાયું છે, તેણે હુંડી લખવાનો નમુનો નીચે પ્રમાણે તૈયાર કર્યો છે —

સ્વસ્તી શ્રી મુખ્ય બંદરે મહાશુભસ્થાને પુજ્યારાધે.....શ્રી પ.....જોગશ્રી.....થી

શુભાસ્તે લખી હોય તો તે છેવટે દરકત ફલાણા ફલાણાના એમ લખે છે, અને શેઠ પોતે હુંડીને મથાળે અથવા છેટે પોતાની સડી કરી “આ હુંડી સીકારી નાણાં આપજો,” એમ લખે છે. (આને માથું બાંધ્યું કહે છે) જેથી આડતીઆને હુંડીના ખરાપણાની ખાત્રી થાય છે.

હુંડી ખોવાય અથવા ગેરવદ્દે પડે તો તેનાં નાણાં મળવા માટે હુંડી લખી આપનાર ધણી પેંઠ લખી આપે છે. પેંઠ ગેરવદ્દે પડે તો પરપેંઠ, અને પરપેંઠ ગેરવદ્દે જાય તો કાગળ લખી આપે છે દરેકમાં પાછલા લેખ અથવા લેખોનો ઉલ્લેખ કરે છે, અને વધારે ચોકસી કરી નાણાં આપવા લખે છે, કે જેથી નાણાં એક કરતાં વધારે વાર અપાઈ ન જાય. શરમ કે મહોબતની ખાતર હુંડીઆમણુ લીધા વગર અમુક ઇસમને અમુક રકમ સુધી નાણાં આપવાનો કાગળ પોતાના આડતીઆ ઉપર લખી આપે છે, તેને લલામણુ કહે છે.

હુંડીના વ્યવહારમાં વપરાતા કેટલાક પારિભાષિક શબ્દોનો ખુલાસો આપી આ પાઠ પુરો કરીશું.

દેખાડ કરવો—જેના ઉપરની હુંડી હોય તેને તે બતાવી, તેનાં નાણાં આપવાની સૂચના કરવી.

ભજખાઈ—હુંડીનાં નાણાં બાંધેલી મુદત ઉપરાંત મોડાં આપી ખોટી રીતે શરાફો બ્યાજ ખાઈ જાય છે તે દિવસો. એવી હુંડીમાં મુદતના આંકડા પછી “પછી” શબ્દ લખેલો હોય છે. જેમકે ‘મુદત દિન અચાર પછીની’ એનાં નાણાં નવમે દિવસે ન આપતાં ૧૩ મે દિવસે આપે છે. એ ચાર દિવસ ત ભજખાઈના દિવસ.

હુંડીઆમણુ—હુંડી આપવા કે લેવા બદલેનું મહેનતાણું. હુંડીઆમણુના ભાવનો આધાર બજારમાં નાણાંની છત કે અછત ઉપર રહે છે. બજારમાં નાણાંની છત હોય ત્યારે હુંડીનો ભાવ સો ઉપરનો હોય છે, અને નાણાંની બીડ હોય છે ત્યારે સો અંદરનો હોય છે. અંગ્રેજીમાં ઓછાને ‘ડીસકાઉન્ટ’, વધારેને ‘પ્રિમિયમ’ અને સરભરને ‘પાર’ કહે છે. ૯૯ રૂપીઆથી માંડીને ૯૯ રૂપીઆ ને પોણાસોળ આના સુધી ભરવાથી ૧૦૦ રૂપીઆની હુંડી મળે તો ભાવ ઓછો કે અંદરનો કહેવાય, અને સો રૂપીઆ ઉપર પા આનાથી માંડીને

લી૦.....ના પ્રણામ વાંચજો. જત અત્રેથી રાખ્યા.....પાસેથી રૂ..... અંકે.....પુરા લીધા છે. તે આ હુંડી પહોચતા મુદત.....રીતે હુંડી દેખાડનાર ધણી બેગ+ સીકારી આપજો. તેની નિશાની જે.....નીમે રૂ..... થી બમણા કરી કુલે..... પુરા મુબજ શરાફ મહાજનના ધારા મુજબ આપજો. સંવત.....

+ શાફજોગી હુંડી હોય તો તે પ્રમાણે લખવું

વેચારોપયોગી પાઠમાળા.

પીઆ સુધી ભરવાથી સો રૂપીઆની હુંડી મળે તો ભાવ વધારે કે કહેવાય; અને પુરા સો રૂપીઆ ભરવાથી સો રૂપીઆની હુંડી મળે સરભરનો કહેવાય. હુંડીઆમણનો ભાવ રજીસ્ટર ખર્ચ, નોટો મેળ-ખર્ચ અને પોસ્ટે તથા મનીઓરડર ખર્ચના કરતાં એટલે વધારેમાં પેંકડે એક ટકા કરતાં વધતો નથી. કેમકે રૂપીઆ નોટો, રજીસ્ટર્ડ મનીઓરડરથી એક ટકા સુધીના ખર્ચે મોકલી શકાય છે, ને તે થુ થઈ પડે છે.

સીકારવી—હુંડી સ્વીકારવી એટલે જેના ઉપરની તે હોય તે ધણીએ લખી તેમાં દેખાડ ધાંત્રી આપી નાણાં આપવાં.

કેલી—નાણાં આપવાની (પગાર કરવાની) મુદત પુરી થએલી હુંડી.

સીકારાઈ ન હોય તે કોરી રહી ગણાય છે. આ પ્રમાણે ટલા દિવસ 'કોરી' રાખવી તેનું ધોરણ શહેર શહેરમાં હુંડીની પ્રમાણમાં જુદું જુદું હોય છે.

ખડી—દેખાડ કર્યા પછી અમુક સમયથી જે હુંડી સીકારવામાં આવી તે હુંડી 'ખડી રહી' કહેવાય છે. સીકારવાની ચોખ્ખી ના ન પાડે વાળ આવ્યો નથી, અવેજ દેવો પડે નથી, ખુલાસો આવેથી જુ, એવા એવા સમય બતાવાય છે, તેવે પ્રસંગે હુંડી ખડી છે એમ છે. મુદતની હુંડી આ પ્રમાણે ત્રણ દિવસ ખડી રાખવાનો મુખ્યમાં છે. મુદત પાક્યા પછી જેટલા દિવસ હુંડી ખડી રહે તેટલા દિવસનું મજરના ધારા મુજબ હુંડી સીકારનારને આપવું પડે છે. જેકાના રૂટ વગેરે આ પ્રમાણે ખડા રાખવાનો વહીવટ નથી. તેનાં નાણાં દેખાડ સાથેજ અપાય છે.

ખાયાવાળા—જેની પાસેથી રોકડા રૂપીઆ લઈ હુંડી લખી આપી 'ધણીનું' નામ.

ખોખુ—સીકારાઈ ભરપાઈ થએલી હુંડીનો કાગળ—હસ્તાવેજ.

સીકરામણ સીકરામણ—જે આસામી ઉપર હુંડી લખી આપી હોય આસામી કોઈ કારણથી હુંડી ન સીકારે ને પાછી વાળે તો હુંડી લખનાર ને તે હુંડીના રૂપીઆ ઉપરાંત ચડેલા દિવસના વ્યાજ સાથે રૂપીઆ લાવવાનું ખર્ચ આપવું પડે છે તે: હુંડી પાછી કર્યા બદલનો દંડ. પુ સીકરામણનું ખર્ચ દર સેંકડે એક ટકાથી સાત ટકા સુધીનું હોય. બધી જગાએ એક સરખો નિયમ હોતો નથી, પણ જુદે જુદે ગામે જુદો હોય છે.

પાઠ ૭ મો.

વેપારમાં નામાનું મહત્વ અને અગત્ય.

આપણી હસ્તક આવક ભવક થતી રકમોની નોંધ રાખવી તે નામું. આપણે ઠાને, કેટલી રકમ, ક્યારે, શા માટે અને કેવી રીતે આપી, તેજ પ્રમાણે ઠાની પાસેથી, ક્યારે, શા માટે ને કેટલી રકમ લાભ્યા તેની વિગત રહે તે માટે ચોપડામાં તે બધું વિગતવાર લખી રાખવું પડે છે. આ લખી રાખવાની પદ્ધતિને નામું કહેવામાં આવે છે. આપણી આવક કેટલી, ખર્ચ કેટલું અને આપણી પાસે મુડી કેટલી, એ બધું આવશ્યક છે; અને તે જ્યારે જોઈએ ત્યારે બધુંવાનું સાધન નામું છે. વેપારમાં નામું અત્યંત મહત્વનું, ભારે અગત્યનું અને ઉપયોગી છે. સમુદ્રનાં આગળોટ ચલાવનારને જેમ હોકાયત્રની ખાસ જરૂર હોય છે, તેમજ વેપારમાં નામાની આવશ્યકતા છે. જે વેપારીનું નામું બરાબર ન હોય તેના વેપાર વ્યવહારમાં ગોટાળો હોયજ, એ સિદ્ધાન્ત સમજવો. વેપારમાં નુકસાની લોગવનારા વેપારીઓમાંના સેકડે એ'શી કરતાં વધારેનું નામું અપૂર્ણ, કાચું ને ગરબડીઉં હોય છે. જેનું નામું ચોખ્ખું ન હોય તેના વેપારમાં ગોટાળો હોયજ. જેનું નામું સ્વચ્છ અને શુદ્ધ ન હોય તેને વેપાર કરતાંજ આવડતું નથી, એમ સમજવું. જે હિસાબ કિતાબમાં દક્ષ ન હોય તે વેપારમાં દક્ષ નજ હોય. નામાની પુરેપુરી આવડત વગર વેપારનો પ્રારંભ કાંઈએ કરવોજ ન જોઈએ. આટલા ઉલ્લેખથી પણ વેપારમાં નામાનું-હિસાબનું જે સ્થાન છે, જે મહત્વ છે, તે પૂર્યપણે બતાવ્યું છે એમ કહેવાશે નહિ.

નામું એ એક સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર છે. નામાની ઉત્તમ આવડત એ એક વિદ્યા છે. નામાની વાકેબગારી એ એક ઉપયુક્ત કલા છે. વ્યવહાર કરનાર દરેકને તેની આવશ્યકતા છે. તે સિવાય કેંઈ પણ વેપાર-વ્યવહાર ચાલી શકતો નથી. નામું રાખવા માટે જે ચોપડા રાખવામાં આવે છે તેમાં રોજમેળ અને ખાતાવહી એ બે મુખ્ય છે. આપણી પાસે આવેલી રોકડ રકમ અથવા માલ વગેરે જે તે ધણાને નામે ડાખી તરફ જમા લખાય છે; અને આપણે કાંઈને આપેલી રકમ અથવા માલ વગેરે જમણા તરફ ઉધાર ખાત્રીએ લખાય છે. દરરોજની રોકડ તથા ઉધાર લેવડ દેવડની નોંધ રોજમેળમાં લખાય છે. સાંજે આપવા લેવાનો વ્યવહાર પુરો થાય એટલે જમા ઉધારની ખાત્રીના

સરવાળા બાંધી સિલક મુકીને તે દિવસને મેળ બંધ કરાય છે. ડાહ્યો વેપારી રોજની રોજ સીલક મેળવ્યા વગર રહેતો નથી.

રોજમેળમાં આવેલી રકમો ઇસમવાર અથવા માલવાર એકજ ઠેકાણેથી મળી આવે તે માટે બીજા જે ચોખામાં ખાતાવાર તારણ કાઢવામાં આવે છે તે ખાતાવહી કહેવાય છે. એકેક ખાતું જુદું પાડી તે ખાતામાં રોજમેળમાં જમા ઉધાર થએલી તમામ રકમો મિતિ તથા રોજમેળનાં પાનાં સાથે ઉતા રવામાં આવે છે. અર્થાત્ જમા ખર્ચનો મુખ્ય ચોપડો તે રોજમેળ; ને રોજ મેળનું વર્ગીકરણ અને તે વર્ગીકરણનું સંક્ષિપ્ત ટાંચણ તે ખાતાવહી. એકંદર વ્યવહારમાં લોઠોનું ફેલું કેટલું, લહેણું કેટલું, નફોટોટો શો થયો, વગેરે ખાતાવહીના તારણ ઉપરથી ઝટ કાઢી શકાય છે સુઝ વેપારી જેમ રોજની સિલક રોજ સાંજે મેળવે છે, તેમ નફાનુકસાનનું સરવૈયું પણ વર્ષોવર્ષ કાઢે છે સરવૈયું કાઢ્યા વગર વર્ષોનાં વર્ષ વેપાર ઠહોળનારને આખરે ઘણે ભાગે દીવાળું કાઢવાનો કે દુકાન બંધ કરવાનો વખત આવે છે.

રોજમેળ અને ખાતાવહી ઉપરાંત સરાફા અને મોટા વેપારીઓ નોંધ, આંકડાવહી, આવરો, વ્યાજવહી, વગેરે ચોપડા રાખે છે; પરંતુ તે સર્વ આ બે ચોપડાના પેટાના છે, એટલે તે વિષે અહીં વધારે વિસ્તાર કરવાની જરૂર નથી. દુકામાં એટલુંજ કે વેપાર કરનારને નામાઠામાના જ્ઞાનની, તેની પદ્ધતિની તેમજ તેના પરિણામ વગેરે જાણવાની ખાસ આવશ્યકતા છે. નામું એ એક સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર છે, અને તેના સ્વતંત્ર અભ્યાસ કરવો જોઈએ. આ શાસ્ત્ર શિખવાનો સરળ, સીધો અને એકજ માર્ગ પોતે જાતે નામું લખવું એજ છે.

પાઠ ૮ મો.

ધરાક અને વશ્યાત.

જેમ નિશાળમાં શિક્ષકને વિદ્યાર્થી, રણભૂમિ ઉપર સેનાપતિને સીપાઈ ને રાજ્યમાં રાજાને પ્રજા, તેમ વેપારમાં વેપારીને ધરાક છે. વેપારી પોતે ધરાક હોય છે અને તેને બીજા ધરાકો જોઈએ પણ છે પ્રથમ કહી ગયા છીએ કે સરતા બાવમાં ખરીદ કરવું અને મોઢા બાવમાં વેચવું, એ વેપાર. વેપારીને જેમ ખરીદ કરવાની જરૂર છે, તેમ વેચાણ કરવાની પણ તેટલીજ જરૂર છે. સાસુ એક વખત વહુ હોય છે, ને વહુ સાસુ થાય છે. સંસાર વ્યવહારમાંનો આ નિયમજ વેપારીને સર્વાંશે લાગુ પડે છે આપણે ધરાક ધર્મ એ તો બીજાને ધરાક મળે, એ દેખીતુંજ છે. સામાન્ય રીતે માલ ખરીદ કરનારને ધરાક કહેવામાં આવે છે. પરંતુ તેની જરા વધારે ફાડ પાડીએ તો માત્ર પોતાના ઉપયોગ માટે માલ ખરીદ કરે તે ધરાક કહેવાય, અને વેચવા સારૂ માલ ખરીદ કરવા આવે તે વશ્યાત કહેવાય.

ધરાક અથવા વશ્યાત અને દુકાનદાર અથવા આડતીઆનો અરસપરસનો સંબંધ બહુ નિકટનો છે. પહેલાં ધરાકી બાંધવી ને તે ટકાવી રાખવી એ કામ વેપારમાં મુખ્ય છે. આ માટે અરસપરસ વિશ્વાસ બંધાવો જોઈએ છે. વિશ્વાસ બંધાવાનો આધાર સર્વાંશે એક બીજાના વર્તન તથા વ્યવહાર ઉપર રહે છે. માટે વેપારીએ પોતાના વર્તન અને વ્યવહાર કાયમ વિશ્વાસને પાત્ર રાખવાં જોઈએ. નામુંકામું બરાબર ચોક્કસ રાખવું જોઈએ. દુકાનદાર કે આડતીઆને આટલુંજ બસ નથી, પણ વશ્યાતને માલ કીફાયત આવે મેળવી આપવાની ખમરદારી પણ તેને રાખવી પડે છે. ધરાકને કોઈ પણ પ્રકારે તુકસાન ન થાય તે માટે દક્ષના રાખવી એ તેનું અગત્યનું કર્તવ્ય છે. અર્થાત્ પોતાનું વર્તન, વ્યવહાર ને નામું

૧ દલાલી એ વેપારમાંનો એક ધંધો છે. માલ ખરીદનાર તથા વેચનારનો સોદો બેસારી આપનાર દલાલ કહેવાય છે. આડતો ધંધો દલાલીના ધંધામાંનોજ છે ખરો; પરંતુ તે દલાલીના કરતાં વધારે માનવાળો અને પ્રતિષ્ઠિત છે. આડતો ધંધો કરનારને પેટી કે દુકાન રાખવી પડે છે, ને તેમાં મુડી પણ રોકવી પડે છે. દલાલીમાં તેમાંનું કાંઈ જોઈતું નથી દલાલ વગર મુડીએ અને જાને ફરીને પોતાનો ધંધો ચલાવે છે આડતો ધંધો મુનીમ, ગુમાસ્તાથી ચલાવી શકાય છે. ને દલાલ પોતેજ માલીક અને પોતેજ ગુમાસ્તો હોય છે. આડતીઓ ને દલાલમાં આડતો તફાવત છે.

એ ચોખ્ખાં રાખવાં, તથા લાભ થાય, કીકાયત થાય, તુકસાન ન થય, કોવી મનોવાંચના રાખવી એ એક બીજાનું કામ છે. ઉત્તમ ટાપટીય, નિયમિતપણું, ચોકસાઈ, ચોખ્ખો વ્યવહાર, સ્પષ્ટ બોલ, અને સરળતા, એ વેપારીએ ખાસ સંભાળવાં જોઈએ.

ધરાકે ઢેવી રીતે વર્તવું અને ધરાકને ઢેવી રીતે સાચવવું, એ વિષે સર્વ સાધારણ નિયમ બતાવવાનું બહુ મુશ્કેલ છે, અને તે કહેતાં ખુટે પણ નહિ. એક ધરાક બંધાયા પછી તે કેટલી મુદત કાયમ ટકી રહે છે તેના ઉપર દુકાનદારની કાંમત અથવા સારાપણાનો તથા સચ્ચાઈનો આધાર છે. એક વખત બંધાએલી ધરાકી ટકી રહે તેમાં દુકાનદાર તેમજ ધરાક બંનેની બલાઈ અને શોભા છે. જેમ નોકર કાયમ ન રહે તેમાં શેઠનો, ને ઘર લાંબી મુદત ન ટકે તેમાં ઘર બાંધનારનો દોષ હોય છે, તેમજ ધરાક લાંબી મુદત ટકી ન રહે તેમાં વિશેષે કરીને દુકાનદાર કે આડતીઆનો દોષ હોય છે. કેમકે વશ્યાત કે ધરાકને જ્યાંસુધી એક ઠેકાણેથી મનમાનતી અનુકૂળતા અને સગવડ મળતી હોય તથા તેના લાભ સચવાતા હોય ત્યાં સુધી જૂનાને છોડીને નવા પાસે કદી કોઈ જાય નહિ; એ ચોક્કસ છે. માટે ઉત્તમ દુકાનદારનું કે પ્રામાણિક આડતીયાનું મુખ્ય લક્ષણ ધરાક અથવા વશ્યાતનો સંબંધ પોતાને ત્યાં કાયમ ટકાવી રાખવા તરફ રહેવું જોઈએ કેટલાં વર્ષનો જૂનો ધરાક-કેટલા વર્ષનો જૂનો વશ્યાત-એ ઉપર દુકાનદારની અને આડતીઆની કાંમત અંકાય છે. આજ નિયમ ધરાક અને વશ્યાતને પણ લાગુ પડે છે વેપારવ્યવહારમાંના આ મુખ્ય નિયમના પેટામાં બીજા નાના નાના ઘણા નિયમો સમાઈ જાય છે, માટે દરેક વેપારીએ ખાસ કરીને તે લક્ષમાં રાખવાની આવશ્યકતા છે.

પાઠ ૯ મો.

બહેરાત-પ્રસિદ્ધિ.

અમુક અમુક પ્રકારનો માલ અમારે ત્યાં વેચાય છે એ વાત હોકાને જણાવવાની ઘણી જરૂર છે. આપણે અમુક ભાતના માલના વેપારી છીએ ને આપણી દુકાન કે પેઢી અમુક ઠેકાણે છે, એ વિશેની પ્રસિદ્ધિ જે પ્રમાણમાં થાય તે પ્રમાણમાં ધરાક આવવાનો અને માલની અપત થવાનો સંભવ રહે છે. એટલું તો નિર્વિવાદ છે કે આપણા વેપારની-આપણી દુકાનની-સર્વત્ર એક સરખી અને બને તેટલી પ્રસિદ્ધિ કરવી એ વેપાર વધારવા માટે ખાસ અગત્યનું અને પ્રથમ કરવા જેવું કામ છે. પોતાના માલની કે દુકાનની પ્રસિદ્ધિ થાય એવી યોજના ઘડવાની આવડત વેપારીનામાં ખાસ કરીને હોવી જોઈએ. આપણી, આપણી પાસેના માલની અને આપણી દુકાનની યોગ્ય પ્રસિદ્ધિ કરવી એ એક પ્રકારની મુશ્કેલ 'કળા' થઈ પડી છે. આપણી તરફ હોકાના મનનું આકર્ષણ કરવું, તેમને આપણા માલના ધરાક બનાવવા, અને તેમનામાં આપણી શાખ બેસારવી, એ ત્રણ કામ બહેરાત અથવા પ્રસિદ્ધિ માર્ફતે સાધવાનાં છે. માટે બહેરાત કરવાના કામની કુશળતા વેપારીનામાં આવશ્યક છે. જે વેપારીની બહુ પ્રસિદ્ધિ નહોતી, જે વેપારીના માલની બહુ જણાઓને મહિતી નહોતી, અને જે વેપારીના દુકાનનું નામ માણસોની જીભે ચઢી ગયું નહોતી, તે વેપારી વધારે લાભ મેળવી શકતો નથી. તેની દુકાને ધરાકી બહુ આવતી નથી ને તેથી વકરો વધારે થતો નથી. એટલા માટે સમજી અને પહોંચેલ-હોંશિયાર વેપારીએ પોતાની દુકાનની પ્રસિદ્ધિ કરવા તરફ પહેલું ધ્યાન આપવું જોઈએ. બહેરાત-પ્રસિદ્ધિ એ વેપારમાં મુખ્ય તો નહિ પણ પ્રથમ કર્તવ્ય છે. દુકાન, પેઢી કે કોઈ ધંધાની શરૂઆત કરતાંની સાથેજ પ્રસિદ્ધિ-બહેરાત કરવાના પ્રયત્નની જરૂર છે. દુકાન કરી, માલ લાવીને ભર્યો, તે વેચવા માટે ગુમાસ્તા ને મુનીમ રાખ્યા; પણ તેની જ્યાંસુધી હોકાને ખબર નહોતી ત્યાંસુધી ધરાક આવે શી રીતે ? માટે આ વિષે પ્રથમથીજ વિચાર કરવાની જરૂર છે.

પોતાના નામની, દુકાનની ને માલની પ્રસિદ્ધિ કરવાના પ્રકાર જુદા જુદા દેશોમાં જુદા જુદા હોય છે. દુકાન કરતી વખતે માણસોને પોતાને ત્યાં ચઢાપાણી કે પાનસોપારી નિમિત્તે બોલાવવાનો રિવાજ આપણામાં બાકીતો છે. હાલ પાશ્ચાત્ય વેપારીઓના સંસર્ગથી કોઈ અમુક પ્રસિદ્ધ મનુષ્યના હાથે

દુકાન ખુલ્લા મુકવાની ક્રિયા કરાવવાનો અને તે નિમિત્તે મેળાવડો વગેરે કરવાનો પ્રચાર ધીમે ધીમે થતો જાય છે. આ રીત ધામધુમીઆ છે, પણ વેપારી દૃષ્ટિથી પ્રસિદ્ધિ માટે તે મહત્વની લાગે છે. કેમકે આવા જાહેર મેળાવડા પ્રસંગે થતાં બાપણો વગેરેથી અમુક જાતનો વેપાર કરનારી દુકાન થયાની લોકોમાં સારી જાહેરાત થાય છે. આપણા વેપારીઓ પોતાના જોળખાણ પીછાણવાળા, રનેહી સંખાધી વગેરેને ખાનગી કાગળપત્રો લખી ખબર આપે છે. પાશ્ચાત્ય વેપારીઓ તે ઉપરાંત વિશેષ જો કરે છે કે, વર્તમાનપત્રોમાં વાંચનારનું ધ્યાન ખેંચાય તેવી રીતે પોતાની દુકાનની જાહેરખબરો છપાવે છે; અને છુટા હસ્તપત્રો છપાવીને બહોળા હાથે તે લોકોમાં વહેંચાવે છે. આ પદ્ધતિનો ઉપયોગ આપણા દેશી વેપારીઓ પણ કરવા લાગ્યા છે; પણ તે હજી બહુ જોછા પ્રમાણમાં. ટપાલની સગવડ, છાપખાનાની કુમક અને વર્તમાનપત્રોની તથા તે વાંચનારાની માર્ફતે પ્રસિદ્ધિ મેળવવાની ઇચ્છા આપણા વેપારીઓમાં બહુ જોવામાં આવતી નથી; પરંતુ તેથી ઉલટું અનુભવથી ખાત્રો થતાં ભરોસો પડે ને પોતાની મેળેજ પ્રસિદ્ધિ થાય, એવી સમજ ધણાખરાની હોય છે. આખી દુનિયા સાથે વેપાર કરવાની વિશાળ સગવડો તૈયાર હોવા છતાં પોતાની દુકાન કે માલની પ્રસિદ્ધિ માટે આટલું બધું ઢીલાપણું આપણા વેપારીઓમાં રહે જો આ જમાનામાં બહુ આશ્ચર્યકારક લાગે છે. જગત માંના જોકંદર વેપારમાં યુરોપના વેપારીઓ બહુ ઉચી પદવી ભોજવે છે, અને તેમની વેપારપદ્ધતિ પણ ઘણે અંશે પૂર્ણતાએ પહોંચી છે. તેમની વેપારની ઉત્તમ પદ્ધતિનું અનુકરણ આપણા દેશી વેપારીઓએ કરવું ઘટે છે. યુરોપ ખંડનો એક વેપારી દરવર્ષે એક કરોડ રૂપીઆ ફક્ત જાહેરાતમાંજ ખર્ચે છે, જે વાત આપણા દેશી વેપારીઓને કદાચ સાચી પણ નહિ લાગે. પરંતુ તે તકન સાચી વાત છે. દરવર્ષે એકેક લાખ રૂપીઆ જાહેરાત પાછળ ખર્ચનારા વેપારીઓ તે તરફ સંકડો મળી આવે છે. અમેરિકાના બધા વેપારીઓ દર વર્ષે આઠ નવ કરોડ રૂપીઆ જાહેરાત પાછળજ ખર્ચે છે, એવો અંદાજો કાઢવામાં આવ્યો છે.

હાલ તો વર્તમાનપત્રમાં જાહેરાત આપવાનો સહેલો ને સિદ્ધ માર્ગ થયો છે. અંગ્રેજ વેપારીઓ અંગ્રેજી પત્રોમાં પોતાની જાહેરાત કાયમ ચાલુ રાખે છે. વેપારીઓની જાહેરખબરો ઉપરજ મોટાં મોટાં સંકડો દૈનિક પત્રો ચાલે છે. પ્રસિદ્ધિના આ માર્ગને લીધે પોતાની પ્રસિદ્ધિ થવાની તે તો થાય છેજ, અને વળી તે ઉપરાંત વિદ્યાપ્રસારનું તથા લોકમત તૈયાર કરવાનું પુણ્ય પણ થોડે ઘણે અંશે વેપારીને મળે છે. આપણા દેશમાં વર્તમાનપત્રો જો કે હજી બાંધવાવસ્થામાં છે. તોપણ તે માર્ફતે પ્રસિદ્ધિ કરવાના કામની સરૂઆત

યોગેલી જણાય છે. કેટલાક જૂના અને તેથી પોતાને શ્રેષ્ઠ માનનારા વેપારીઓ પ્રસિદ્ધિની આ રીતને પસંદ કરતા નથી, ને ઉલટું તેમાં હીણપદ સમજે છે. પોતાના માલની ને દુકાનની સર્વત્ર પ્રસિદ્ધિ થવી એ વેપારમાં આટલું પાંદું અગત્યનું અને મહત્વનું હોવા છતાં, આવી પદ્ધતિ ને કાર્ય હલકાં લાગે એ આશ્ચર્યભરેલું છે. પોતાના મોઢે પોતાની સ્તુતી કરવી, અથવા પોતાની મેળે પોતાની મોટાઈ કે મહત્તાને જુંડો ફેરવવો એ અયોગ્ય છે; ને વર્તમાનપત્ર વગેરેમાં જાહેરાત આપીને પ્રસિદ્ધિ કરવી એ તેમાંનુંજ કામ છે, એવી કેટલાક વેપારીઓની સમજ જણાય છે. તેમની આ સમજ છેક જ ગેરવાજબી છે, એમ તો કહી શકાયે નહિ. પરંતુ સ્પર્ધા અને હારફાઈના આ જમાનામાં આવી સમજ ખરેખર ભૂલી જવા જેવી તો છેજ. હાલ દેશકાલ બદલાયો છે, તે પ્રમાણમાં આપણી સમજીત પણ બદલાવી જોઈએ. તેમ થયા વગર બીજા દેશોના વેપારીઓની સાથે આપણે ઘડીભર પણ ટકી શકીશું નહિ, એ હમેશાં લક્ષમાં રાખવાનું છે.

દર અઠવાડીએ આઠ દસ હજાર નકલો ખપનારાં કેટલાંક વર્તમાનપત્રો આપણા દેશમાં છે, ને એક વર્તમાનપત્ર ઓછામાં ઓછા પાંચ છ માણસની નજર તળેથી તો નીકળ્યા વગર ન રહે. આ પ્રમાણે જેથી દર અઠવાડીએ કમીમાં કમી ૪૦-૫૦ હજાર માણસોની નજર નીચે આપણી દુકાન તથા માલ વગેરેનું નામ આવી જાય, એ કાંઈ થોડો લાભ નથી. જો કે આનું પરિણામ તાત્કાલિક કે પ્રત્યક્ષ ન જણાય તોપણ એકંદર પરિણામે તે લાભદાયી થયા વગર નજ રહે, એ ચોક્કસ છે. બેશક, વર્તમાનપત્રમાં જાહેરાત આપવાનું કામ ખર્ચાળું છે; ખર્ચના પ્રમાણમાં બદલો મળે છે કે કેમ તે જોવું ને વિચારવું જોઈએ. પરંતુ જેમ દુકાનનું ભાડું, સુડીનું વ્યાજ, નોકર ચાકરનું ખર્ચ, વગેરે માલ ઉપર ગણાય છે, તેમજ પ્રસિદ્ધિનું ખર્ચ પણ માલ ઉપર ગણવું જોઈએ.

પોતાને ત્યાં મળતા માલની કીમત સાથેની યાદીઓ (લીસ્ટો) છપાવીને તેનો ફેલાવો કરવો એ પ્રસિદ્ધિનો બીજો માર્ગ છે. આ માર્ગનું અવલંબન હાલના ઘણાક નવા વેપારીઓ કરવા લાગ્યા છે. પોતાની દુકાનમાં વેચાતા માલ ઉપર પોતાની દુકાનના નામનો શિકકો મારવો, અથવા લેબલ લગાવવું એ પણ પ્રસિદ્ધિનો એક માર્ગ છે. પોતાના નામના શિક્કા અથવા લેબલથી પ્રસિદ્ધિનું કામ થવા ઉપરાંત બીજો ફાયદો એ થાય છે કે શિક્કા અથવા લેબલવાળા માલ ઉપર ઘસાકનો વિશ્વાસ બેસે છે. તકલ્લી, બનાવટી કે હલકા માલ ઉપર કોઈ વેપારી પોતાના નામનો શિકકો કે લેબલ મારવાની મૂર્ખાઈ

કઠી કરે નહિ. તેથી જે નામ ઉપર શિક્કા કે લેખણ ન હોય તે માલ લેવાનું ધરાકો ચાલતા સુધી પસંદ પણ કરતા નથી. એક કાપડીયાની દુકાને આપણે ધોતીઓટો લેવા જઈશું તો બેનપીલનો કે અમુક બાણીતી કંપની અથવા મીલનોજ માગીશું, ને આદર લેવા જઈશું તો મોસારજી ગોકળદાસની મીલનીજ માગીશું. એના કરતાં વધારે ઉંચી ને ટકાઉ પણ નંબર કે નામ વગરની ભત વેપારી આપણને બતાવશે તો તે ઉપર આપણને એકદમ વિશ્વાસ નહિ આવે, એ અનુભવની વાત છે. તેજ પ્રમાણે આપણી તરફથી લખવાના કાગળો ઉપર દુકાનનું નામ, ઠેકાણું, આપણે ત્યાં મળતા માલની વિગત વગેરે સફાઇખંધ રીતે છાપેલું હોય તે પણ પ્રસિદ્ધિનો એક માર્ગ છે. આ પ્રમાણે પત્રવ્યવહાર, વતમાનપત્રેમાં જાહેરાત, છાપેલી યાદીઓ, ફેલેન્ડરો, માલ ઉપર શિક્કા કે લેખણ મારવા, વગેરે સર્વ સાધનો પ્રસિદ્ધિનાં છે; અને તેનો બને તેટલો ઉપયોગ વેપારીઓએ કરવો જોઈએ. નવીનતાને લીધે આ સાધનો કોઈને ચમત્કારિક, વિશેષ ખર્ચાળુ અને કદાચ વિશેષ પડતાં લાગશે; પરંતુ તે માટે ઇલાજ નથી. દેવાવાથી એ સર્વ પસંદ પડશે, ને લાભકારક જણાશે એ નક્કી છે.

પાઠ ૧૦ મો.

પંત્યાળું-સહ્યારો વેપાર.

પોતાની પાસે મુડી નહોય અથવા પુરતી નહોય અથવા એકલાથી નભાવી ન શકાય, મહક માટે કોઈની જરૂર જણાય, તે માટે નફામાંથી ભાગ આપવાની શરતે મુડી કિંવા મહેનત મેળવીને જે વેપાર કરવામાં આવે છે તે પંત્યાળું કે સહ્યારો વેપાર કહેવાય છે. સહ્યારો વેપાર કરવાની પદ્ધતિ સારી છે કે નહિ એ વિશે આપણા દેશમાં પુષ્કળ મતભેદ છે. ગમે તેમ થાય તો હરકત નહિ, પણ સહ્યારો વેપાર ન કરવો, એવી સલાહ આપનારા આપણામાં હજી કેટલાક છે. થોડાં મુડીવડે, એકલાજ ભત મહેનતથી અને નાના પાયા ઉપર ધંધો કરવા કરતાં સહ્યારો ધંધો કરવો, એ સારું ને આવશ્યક છે, એમ કહેનારા પણ ઘણા છે. સહ્યારો વેપાર શીખાઉને માટે તો બેશક સારો છે એમ ઘણાનો અભિપ્રાય હોય છે. એક કરતાં વધારે ભાગીદારો મળીને મોટા મોટા વેપાર કરનારા આપણામાં ઘણા મળી આવે છે. સાત કરતાં વધારે ભાગીદારો મળીને કોઈ વેપાર ધંધો કરતા હોય તે “સામાયક બંડોળ” ની (અંગ્રેજીમાં “જોઇન્ટ સ્ટોક” અને સંસ્કૃતમાં શંખૂયમુત્થાન) પદ્ધતિ કહેવાય છે, અને તે

સરકારમાં નોંધાવવી (રજીસ્ટર્ડ કરાવવી) જોઈએ, એવું હાલના કાયદાથી બંધન છે. સામાઈક ભંડોળની આ પદ્ધતિએ હાલ આપણા દેશમાં અનેક મોટાં શોટાં કારખાનાં, બેંકો, પેઢીઓ, કંપનીઓ, વગેરે ચાલે છે. આવી સામાઈક ભંડોળની કંપનીઓ નોંધવા તથા તેની ઉપર દેખરેખ રાખવા સારૂ સરકારે એક સ્વતંત્ર ખાતું સ્થાપેલું છે.

અવિભક્ત કુટુંબપદ્ધતિને લીધે ખાનગી રીતે સહ્યારો (સરકારમાં નોંધાવ્યા વગર) વેપાર કરવામાં કેટલુંક વિશેષ જોખમ રહે છે. કારણ અવિભક્ત કુટુંબમાંના માણસોની અનેક પ્રકારની જોખમદારીઓ કાયદા પ્રમાણે ભાગીદાર ઉપર આવે છે ને તેથી વખતે ઘણો ત્રાસ લોગવવો પડે છે. માટે ભાગીદાર કરતાં પહેલાં બીજી બાબતોની સાથે કૌટુંબિક જવાબદારીઓનો પણ વિચાર કરવો જોઈએ.

ભાગીદારોમાં હળીમળીને કામ કરનારા અને નભાવી લેનારા માણસ ઉપયોગી નીવડે છે. અભિમાન અને સાધારણ બાબતને પણ મોટું રૂપ આપી દેવાના સ્વભાવવાળા ઇસમ ભાગીદાર તરીકે બહુ ત્રાસરૂપ થઈ પડે છે. ઠાઇ બાબતમાં મતભેદ હોય તો તેટલા પુરતું અન્યોન્ય સમાધાન કરી લેવું ને તે વાત તેટલેથીજ દબાવી દેવી એવો સ્વભાવ ભાગીદારોમાં મ્હિ છે. મહેનત કર્યા વગર બેઠાં બેઠાં લાભ મેળવવાની ઇચ્છા સહ્યારા વેપારમાં ઠાઇ ભાગીદારે રાખવી ન જોઈએ. હલકું મન, હુલ્લક દષ્ટિ, ખોટું અભિમાન, ચિડિયાપણું, હઠીલાઈ, અને તંટાળોરીઆ પ્રકૃતિ એ પંત્યાળામાં બિલકુલ ઉપયોગી નથી. ધંધો અને તે વિશેની વાતચીત બેરાં છોકરાંમાં કે બીજાં સંબંધીઓમાં કરવાની જરૂર નથી. આચાર વિચાર, ધર્મ, પથ, વર્તણુક, હેબીટુસ, વિદ્યાચારસંપન્નતા, જાત, વગેરે પ્રકારની બિજતા પણ ભાગીદારોમાં બનતા સુધી હાવી ન જોઈએ. વિદ્યામાં, જ્ઞાનમાં, યોગ્યતામાં તેમજ ભંડોળમાં સરખાપણું ન હોય તો પંત્યાળું લાંબી મુદત નભતું નથી. ઉચનીચ અથવા શ્રેષ્ઠ કનિષ્ઠ, સમજી અણસમજી, ઉદ્યોગી આજસુ, શ્રીમંત ગરીબ, એવા લેહ સહ્યારામાં હોવા ન જોઈએ. ફરેક બાબતમાં સમાનતા અને સમભાવ રાખવાનો ભાગીદારોનો સ્વભાવ જોઈએ. પંત્યાળામાં વિશેષે કરીને સામાજિક અને સાંપત્તિક સમતા-સરખાપણું તેમજ પરસ્પરમાં વિશ્વાસ તથા આદરભુદ્ધિ હોવી જોઈએ. ઉપર જણાવેલી બાબતો પૈકી ઠાઇમાં પણ અસમાનતા હોય તો તે વિષે પંત્યાળું કરતાં પહેલાંજ વિચાર કરીને તેનું સમાધાન-નિરાકરણ અન્યોન્ય કરી લેવું જોઈએ. દાખલા તરીકે બે ભાગીદારોમાંના એકની પાસે ભંડોળ હોય ને બીજો તેને બદલે વેપારી જ્ઞાન ધરાવતો

હોય. આવે પ્રસંગે બંનેએ પ્રથમથીજ ખુલાસાથી સમજી લેવું જોઈએ કે એકની મુઠાં ને બીજાનું જ્ઞાન-હોશિયારી-એ બેના સંલગ્નથી આપણે વેપાર ચલાવવાનો છે, માટે તે વગર બીજાની આશા એક બીજા પાસેથી ન રાખતાં એક બીજાના મનમાં સમાનતાનો મજબુત ભાવ રાખી પોતપોતાનું કામ કર્યો જવું જોઈએ. આ પ્રમાણે શરૂઆતમાંજ ભાગીદારોની યોગ્યતાનો નિર્ણય કરી લેવા માં આવે તો પછી એક બીજા માટે અસમાનતાનો ભાવ થવાનો પ્રસંગ ભાગ્યેજ આવે. ભાગીદારોનો સંબંધ આ પ્રમાણે બહુ વ્યાપક હોવાથી ઘણેક પ્રસંગે તે દુર્ઘટ લાગે તેમાં નવાઈ નથી.

સામાયિક ભંડોળની પદ્ધતિએ કરવાના વેપાર સંબંધી સરકારે સર્વ પ્રકારના નિયમ વગેરે કરી રાખેલા છે. આ પદ્ધતિથી વેપાર કરવાનો પ્રચાર આપણા દેશમાં દિવસે દિવસે વધતો જાય છે; અને તેમ થવું ઇષ્ટ તથા આર-સ્થક પણ છે. પ્રાચીન પદ્ધતિથી વેપાર કરનારાઓને સામાયિક ભંડોળની નવી પદ્ધતિથી વેપાર કરવાનો કંટાળો છે, અને તે ઉપર તેમનો બહુ ભરેંસો પણ જણાતો નથી. કેમકે પછી બાબત નવી હોય માટેજ ઘણાને ગમતી નથી, તેવું આના સંબંધમાં જણાતું નથી. પણ આપણા આહુ વ્યવહારમાં આ પદ્ધતિ શા માટે જોઈએ, એમ સમજી તેની અવગણના કરવામાં આવે છે, સરકારની દેખરેખ, પાંચ પંદર જણનો કારભાર, કાયદા પ્રમાણે કામ, પુછનારા ધણી અનેક, બીજા ઉપર રાખવો પડતો આધાર, વગેરે અનેક બાબતો આપણા વેપારી વર્ગને પસંદ પડતી નથી. પૂર્ણ સત્તા ન મળે, એકલા નો કારભાર ન મળે, છેક ઉઘાડો વ્યવહાર અને વળી સરકારની દેખરેખ વગેરેની આપણા વેપારીઓને ચીડ હોવી જોઈએ એમ લાગે છે. અનેક માણસો મળીને મોટા મોટા ધંધા કરવા કરતાં છુટા છુટા નાના વેપાર કરવા તરફ ઘણાઓનું વલણ જણાય છે. પણ તે હાલના જમાનામાં એકંદરે લાભ કારક-હિતકર નથી. વેપારમાં આગળ વધેલા દેશના વેપારીઓએ આપણને દાખી દીધા છે તેનાં અનેક કારણોમાં સામાયિક ભંડોળ પદ્ધતિની મેટી મોટી કંપનીઓની સ્થાપના એ એક મુખ્ય કારણ છે. આપણા દેશમાં હમણાં હમણાં ૩ કાંતવાનાં, લુગડાં વણવાનાં, શરાણી ધંધો ચલાવવાની, વગેરે મોટાં મોટાં કારખાનાં અને પેઢીઓની સ્થાપના આ સામાયિક ભંડોળની પદ્ધતિ ઉપર થવા લાગેલી જોવામાં આવે છે. સામાયિક ભંડોળની પદ્ધતિ વગર મોટા મોટા ધંધા રોજગાર એકલા હાથે ચલાવવાનું કેવળ અશક્યજ છે. એટલા માટે આપણા દેશમાં આ પદ્ધતિનો સર્વદા પ્રસાર થાય એ અત્યંત ઇષ્ટ અને આવશ્યક છે.

પાઠ ૧૧ મો.

વેપારીના શુશ્રુસ્વભાવ.

ધંધાર્થી માણસનામાં કેટલાક આવશ્યક શુશ્રુસ્વભાવની અનુકૂળતા જોઇએ છીએ. એ શુશ્રુષાનાં ૧ ઉદ્યોગ, ૨ ઉત્સાહ, ૩ પુખ્ત વિચાર, ૪ મંડચા રહેવું, ૫ ધંધાનું જ્ઞાન, ૬ માણસની પરીક્ષા, ૭ સંપૂર્ણ માહિતી, ૮ બોલવાની ઢબ, ૯ સહયતા, ૧૦ સ્વાવલંબન વગેરે મુખ્ય ૬૨ બાબતો વિષે થોડું થોડું વિવેચન આ પાઠમાં કરીશું. એથી ધંધાર્થી માણસને આવશ્યક શુશ્રુસ્વભાવ કયાંકયાં છે તે સારી પેઠે સમજશે.

૧. ઉદ્યોગ—કોઇ પણ ધંધામાં ફતેહ મેળવવી હોય તો માણસે હાથ ધરેલું કામ પુરું કરવામાં હંમેશાં ઉદ્યોગી રહેવું જોઇએ. આજસ કે બેપરવાઇ કામ આવે નહિ. વીજળીના ઝપાટાની પેઠે થોડો વખત ઉદ્યોગ કરે ને પછી આજસુ થઇ પડી રહે, એવી વૃત્તિનાં માણસો ઘણાં હોય છે. તેમના હાથે ઘણું કરીને કામ પાર પડતાં નથી. સતત શ્રમ કરનારજ ફતેહ મેળવી શકે છે. ધંધાર્થી માણસને વારતહેવાર, ઔષધઆરામ, ચેનખાણ, મેજમઝ, રમ, વગેરેનો વિચાર પણ આવવો ન જોઇએ. એક સરખું કામ, સદા ઉદ્યોગ, ને સતત પ્રયત્ન વડેજ દ્રવ્યનો સંચય થાય છે, ને મોટાઇએ પહોંચવામાં પણ આજ સાધનો મુખ્ય છે. હાલનો યુગ ‘ઉદ્યોગનો’ અને ‘ઉદ્યોગ માટે’ નો છે. જેને કામ કરવું નથી-ઇશ્વરે આપેલાં શરીર, ઇન્દ્રિયો, ને બુદ્ધિનો ઉપયોગ કરવાની જેની ઇચ્છા નથી-તેણે આ જગતમાંના વિવિધ ધંધાઓની જાનખા ન પડતાં એક ખુણામાં શાન્ત બેસીને ધન તથા માન મેળવવા માટે ચાલી રહેલી સરતો મુંઝે મેઢે જોયા કરવી. એટલા માટે ધંધામાં પડ્યા ઇચ્છનાર જુવાન માણસોએ સદોદિત ઉદ્યોગી રહેવાનું પ્રથમ શીખવું જોઇએ. ધંધામાં ફતેહ મેળવવાનાં અનેક મુખ્ય સાધનોમાં ઉદ્યોગ એ પહેલું સાધન છે. ઉદ્યોગવડે બીજી બાબતો સાધી શકાય છે; અને ધંધાર્થી માણસોમાં છાપ પણ તેથીજ પડે છે. માટે પહેલાં ઉદ્યોગી થતાં શીખવું જોઇએ.

૨. ઉત્સાહ—મન હંમેશાં ઉદ્યોગમાં શુધાએલું હોય એટલે તે કામમાં મનનો ઉત્સાહ હોય છે કામ કરવામાં આવશ્યક એવી એક પ્રકારની શક્તિ-બળ-માણસનામાં જોઇએ છે. અંગ્રેજીમાં તેને ‘એનર્જી’ કહે છે. શુજ્ઞાતીમાં તેનો પર્યાય શબ્દ ‘શક્તિ-બળ’ આપી શકાય. પરંતુ ફક્ત તેટલાથીજ તેના અર્થનો સંપૂર્ણ બોધ થતો નથી ‘ઉત્સાહ’ અને ‘શક્તિ-બળ’ એ બે

શબ્દોવડે 'એનર્જી' શબ્દનો અર્થ વધારે સારી રીતે સમજાવી શકાય એમ લાગે છે. કામ કરવાનું બળ અને ઉત્સાહ એ બન્ને જોઈએ; માત્ર એકલા ઉદ્યોગીપણથી નહીં. માણસનામાં કામ કરવાનું બળ અને ઉત્સાહ હોય છે તો તેના ઉદ્યોગીપણને સતેજ કરે છે. ઉદ્યોગ, બળ-શક્તિ અને ઉત્સાહ એ ત્રણેના સંયોગથી માણસ અને તેનું કામ આગળને આગળ વધતું જાય છે ને સર્વના મનને પોતાની તરફ આકર્ષે છે. માટે ધંધાથી ઇસમનામાં કામ કરવાનો ઉત્સાહ-હોશ તથા શક્તિ-બળ, અને પોતાના કામનો પ્રવાહ આગળ વધારવા માટેની પ્રવૃત્તિ જોઈએ.

૩. પુખ્તવિચાર—ઉત્સાહથી ચલાવેલા ઉદ્યોગને પુખ્તવિચારની મદદ ની આવશ્યકતા છે. ભારે ઉત્સાહથી અનેક કામ ચલાવ્યાં હોય, પણ પુખ્ત વિચારની ગેરહાજરી હોય તો તેમાં ફતેહ કેવી રીતે મળે ? પુખ્તવિચાર એ સિદ્ધિ અથવા ફતેહ મેળવવાનું એક અને મુખ્ય સાધન છે. ઉદ્યોગ કર્યા પ્રતીએ, ઉદ્યોગ કરવામાં ઉત્સાહની પણ ખામી ન હોય, પરંતુ પુખ્તવિચાર-યોગ્ય પરીક્ષા અથવા વ્યાજબી નિર્ણય કરતાં ન આવડે તો તે ઉદ્યોગનો અને ઉત્સાહનો કાંઈજ ઉપયોગ નથી. લશ્કરી ખાતામાં નિશાન ટાંકવાનાં હોય છે તેનો દાખલો લઇને કહીએ તો ઠાડુ ગોળી છે, બંદુક ભરેલી તૈયાર છે. પણ નિશાન ટાંકતા ન આવડે તો ફતેહ મળતી નથી ને બીજા બધાં સાધનો ફોગટ જાય છે. તેજ પ્રમાણે ધંધામાં પણ સમજવું. સદા ઉદ્યોગી અને ભારે ઉત્સાહી ઘણા લોકો ધંધામાં પડેલા હોય છે, પણ તેમને સુજ્ઞ મળતો નથી, તેનું કારણ પુખ્તવિચારમાં તેમનો ભૂલ જોજ હોવું જોઈએ. સામાન્ય માણસો તેને દુર્દેવ અથવા અપયશ કહે છે. પુખ્તવિચારમાં ભૂલ જોજ કદાચ દુર્દેવ અથવા અપયશ હશે ! પુખ્તવિચાર અનુભવથી પ્રાપ્ત થાય છે. કોઈક કોઈક માણસનામાં આ ગુણ જન્મની સાથેજ હોય છે; તે ઇશ્વરી બક્ષિસ સમજવી. વ્યવહારમાં વખતોવખત વપરાતા 'પુખ્ત-વિચાર' શબ્દનો યોગ્ય અર્થ સમજવાની જરૂર છે. વેપારમાંના શહેણપણને પુખ્તવિચાર કહી શકાય. મનના નિર્ણયનું પરિણામ જોજ પુખ્તવિચાર. યોગ્ય વખતે, યોગ્ય સ્થળે અને યોગ્ય રીતે વાણીનું તથા કૃતિનું કાર્ય અને તેનું જ નામ પુખ્તવિચાર. વખત, ઉપાય, પદ્ધતિ વગેરેનો કાર્યવ્યવહારમાં જે ઉપયોગ થાય છે તે સર્વ પુખ્તવિચારના પરિણામે. પોતાની માહિતી, ગેઠ વણ, સાધનો એ સર્વ છેલ્લી ઘડીએ બ્રહ્મભરેલાં જણાય અને તે તેવાં હોય તેમ છતાં નુકસાનકારક અથવા ત્રાસરૂપ ન થતાં તેમાંથી પર પડવાની સ્થિતિ કેટલાક માણસોમાં હોય છે, તેનું મુખ્ય કારણ તેમનામાં રહેલો પુખ્ત-

વિચારજ છે. માણસના મનમાં અનંત પ્રકારની ગડબાંઝ ચાલતી હોય છે, તે બીજાને બાણવા દેવી ન જોઈએ; એટલુંજ નહિ પણ, બીજાને તેનું અનુમાન બાંધવા દેવું એ પણ બરાબર નથી. આ રીતે વર્તવું એજ પુખ્તવિચાર. આપણા મનમાં શું ધારણા છે તેનો ગંધ પણ બીજાને જવા ન દેવો એ પણ પુખ્તવિચારજ સમજવો. પારકા કે અજાણ્યા માણસ ઉપર એકદમ વિશ્વાસ ન રાખવો એ પણ પુખ્તવિચારજ છે. પુખ્તવિચાર એ ઈશ્વરી બક્ષિસ છે, પરંતુ તે પ્રયત્નથી વધારે ઉજવણ અને સતેજ થાય છે; એટલા માટે તેની પ્રાપ્તિ સાડે સર્વેએ પ્રયત્ન કરવો જોઈએ.

૪. મંડયા રહેવું—હાથ ધરેલું કામ પાર પાડવા સાડે દહતાથી મડયા રહેવું એ ચોથો અને મુખ્ય આવશ્યક ગુણસ્વભાવ છે. ઉદ્યોગ, તે કરવાનો ઉત્સાહ અને તે બંને ચલાવવામાં જોઈતો પુખ્ત વિચાર હોય ને દહતાથી કામ ચલાવવામાં આવે તે તેમાં ફતેહ મળ્યા વગર નજ રહે. દહતાથી કામ ચલાવવાની કસુરના પ્રતાપેજ ઘણેક પ્રસંગે અપયશ આવે છે. ઉદ્યોગ શરૂ કરવો, સર્વ તનમન તેમાં લગાડવું, દહતાથી તેમાં મંડયા રહેવું, અહોરાત્ર મનમાં તેનું ચિંતન કર્યા કરવું, બધે વ્યવસ્થા અને ટાપટીપ રાખવી, વિચાર પૂર્વક કામ કરવું; આ પ્રમાણે થાય તો પછી ફતેહ કાંઈ દૂર નથી. નિર્ણય કરવામાં દરેક માણસ ઉતાવળીઓ હોય છે, એટલે અર્ધદગ્ધ-પણામાં અપકવ નિર્ણય કરવા તરફજ સર્વની પ્રવૃત્તિ જણાય છે. લક્ષ્મી કાંઈ દોડતી ધરે આવતી નથી. તે આવતાં તો હળવે હળવે-લંગડાતી લંગડાતી આવે છે, ને જતા માત્ર પૂરપાટ દોડી જાય છે, એમ કહેવાય છે. તેનો અર્થ એ છે કે પૈસો હળવે હળવે-થોડે થોડે મેળવાય છે, અને ગુમાવતાં એકદમ ઝપાટાબધ ગુમાવી દેવાય છે. અમુક ધંધામાં ઘણા અને સત્વર પૈસા મળશે એવી મોટી આશા રાખવા તરફજ બધાનું વલણ હોય છે. પોતાની ધારણા પ્રમાણે પૈસા ન મળવાનું સહેજસાજ જણાતાંવેતજ એ ધંધો છોડી દે છે, એ ધંધામાંથી મન કાઢી લે છે, એ ધંધાના અંગનો સરસામાન વેચી સાટી મોકળા થઈ જાય છે, અને પછી બીજા ધંધાના ફંદમાં પડે છે! તે ધંધામાં પણ એકદમ પૈસા ન મળે એટલે તેની પણ પહેલાના જેવીજ દશા! એટલે એક પછી બીજા, બીજા પછી ત્રીજા ને ત્રીજા પછી ચોથા એમ રોજ રોજ ચુલા ભાંગ્યા કરે છે. ધંધા કરનારાઓમાંના ઘણાકમાં આવો ગુણસ્વભાવ જણાય છે.

એક અનુભવી અને વૃદ્ધ ગૃહસ્થે કહ્યું છે કે, આ કંઈ કે તે કંઈ એવા વિચારમાં પડેલા માણસથી કાંઈજ બનતું નથી. અમુક કામ કરવાનો નામનો નિશ્ચય કરે, પણ તે નિશ્ચય કાયમ ટકે નહિ. કોઈની સૂચના કે મંત્રની સ

લાહના સપાટામાં બિચારો પ્રથમનો નિશ્ચય આવે એટલે મનમાં અનિશ્ચિત-પણાનો પ્રવેશ થાય. સલાહ, મસલાન, સૂચના, અભિપ્રાય, વગેરેના સપાટામાં સપડાએલો નિશ્ચય કદી ને ક્યારેય પણ છેવટ સુધી ટકી રહેતો નથી; એટલુંજ નહિ પણ તે સ્થિર ધમને જ્યાંનો ત્યાં રહેતો પણ નથી. પ્રથમ ડહાપણની સલાહ લેવી, પછી ચાકસ-દૃઢ ઠરાવ કરવો ને પછી આ પ્રમાણે કામમાં લાગવું, દૃઢતા-ધીરજ રાખવી, નાની સુની અડચણોની પર્વા રાખવી નહિ, હિમ્મત હારવી નહિ. આમ હોય તોજ ક્રોધ મળવાની આશા બંધાય. એકજ ધંધો હાથમાં લઈ તે ઘરાબર રીતે ચલાવતા તેમાં ક્રોધ ન મળે એ કેવળ અસભ્ય જ છે. એકનો એક ધંધો ધીરજથી દસ વર્ષ સુધી કરનાર માણસ તે ધંધામાં પ્રવીણ થઈ પૈસા પેદા કરતો નથી થયો, એવું કદી બનતું નથી. એટલા માટે પ્રથમ પુખ્તવિચાર કરીને ચાકસ નિશ્ચય કરવો, ને પછી ક્રોધ મળે ત્યાં સુધી હાથ ધરેલા કામધંધામાં મડયા રહેવું. આપણે સ્વીકારેલો ધંધો અથવા માર્ગ પ્રશસ્ત નથી એમ ક્યારેક નિઃસંદેહપણે લાગે તો તે વાત જુદી છે. “ઉપાડેલું કામ પાર પાડ, તેમાં મંડયો રહે, અધવચ્છોડી દર્શિ નહિ,” એ સિવાય ધંધાથીને આપવા જેવી અગત્યની બીજી કાંઈ સલાહ નથી. હાથધરેલું કામ દૃઢતાથી ચલાવવું એ ક્રોધ મેળવવાનું મુખ્ય સાધન છે.

૫. ધંધા વિષેનું જ્ઞાન—ધંધો એ એક શાસ્ત્ર છે. ધંધો એ અધરી કલા પણ છે. વિચાર, કલ્પના અને સમજણ તથા પ્રત્યક્ષ અનુભવ એ બંને જુદાં હોય છે. ધંધા વિષેનું જ્ઞાન, તે સંબંધી અનુભવ કે યોગ્ય વિચાર, એમાંનું કાંઈ પણ ન હોવા છતાં ધંધામાં પડનારા ઘણાક માણસો હોય છે. વેપાર ગમે તેણે, ગમે ત્યારે, ને ગમે તે જાતનો કરવો; તે વિષેનું જ્ઞાન, તે સંબંધી શિક્ષણ, વગેરે કશાની જરૂરીઆત નથી, એવી ઘણાખરાની સમજ હોવાનું જણાય છે. ખરીદી ને વકરો કરવામાં જ્ઞાનની શી જરૂર છે એમ ઘણા કોને લાગે છે. વેપાર એટલે જાણે કલાજ નથી, વેપાર એ શાસ્ત્રજ નથી, એવી ગાંડી સમજ ઘણાઓની હોય છે. વેપારમાં અનુભવની શી જરૂર છે? વેપારમાં કેળવણી શા કામની છે? એમ કહેનારા આપણામાં હજી પણ ઘણા મળી આવે છે. પરંતુ વેપાર શિખતાં ખર્ચ ઘણું થાય છે. વેપાર કરતાં જે બાબતો સહેલાઈથી શીખાય છે, તે દરેક બદલ ઘણુંજ નુકસાન વેઠવું પડે છે, અને અનુભવ વગર વેપારમાં ઘણી ઠોકરો ખાવી પડે છે, એ વાત ઘણાઓના અનુભવમાં આવી ગઈ હશેજ. વેપાર એ એક શુદ્ધ બ્યાવહારિક નિશાળ છે. અનુભવ તે નિશાળનો ગુરૂ અને જે નુકસાન વેઠવું પડે તે વેપારી જ્ઞાનની કીમત-શી-છે. અનુભવ લેતાં, સર્વ પ્રકારનો વિચાર કરતાં અને બીજા પાસેથી તેના

અનુભવનું જ્ઞાન મેળવતાં મેળવતાં ધંધો ચલાવવો જોઈએ. કેટલાક દિવસ ઉમેદવારી કર્યા વગર ધંધાનો પ્રારંભજ ન કરવો એ ડહાપણભર્યું છે. ધંધાને અંગે આવશ્યક અને બને તેટલી તમામ ખાતમી મેળવવાનો પ્રયત્ન કરવો તેનુંજ નામ વેપારી શિક્ષણ અને વેપારી જ્ઞાન. જુદા જુદા વ્યવસાયમાં જુદા જુદા ગુણની અને સ્વભાવની આવશ્યકતા છે, અને તે ગુણ તથા સ્વભાવ મેળવવાના પ્રયત્ન ઇષ્ટ અને આવશ્યક હોય છે. તે વગર ફતેહ મળવાનો સંભવ નથી. માટે ધંધા વિષેનું જ્ઞાન, શિક્ષણ અને અનુભવ મેળવવાના પ્રયત્નમાં કસૂર અથવા દુર્લક્ષ ઉપયોગનું નથી.

૬. માણસની પરીક્ષા—મનુષ્યસ્વભાવની પારખ સારી હોય એ વેપારમાં બહુ આવશ્યક છે. કેટલાકમાં આ ગુણ કુદરતી રીતેજ હોય છે, અને ઘણાકને અનુભવથી મેળવવો પડે છે. મોટું જોઈને માણસનો સ્વભાવ પારખી કાઢનારા ઘણા હોય છે. માણસની પરીક્ષા તેની કૃતિ ઉપરથી કરવી, તેના બોલ ઉપરથી કઠી કરવી નહિ. તેના ચહેરા ઉપરથી જણાઈ આવતી મનોવૃત્તિઓ જોવામા તેમનો હેતુ શો હોય છે, એ સમજવામાં દક્ષતાની જરૂર છે. મનમા ને મનમાં મનુષ્યસ્વભાવની પરીક્ષા કરતાં અનુભવના વગેરે ઘણાક વિચાર કરવા પડે છે. મનુષ્યસ્વભાવનું પ્રથમકરણ આપણા હાથે વખતોવખત થવું જોઈએ. માણસનો ચહેરો, વર્તણૂક વગેરેનું અવલોકન કરતાં આવડવું જોઈએ. સ્નેહીઓ તરફથી માણસની સારી બાબતો જણાય છે ને વિરોધીઓ તરફથી ખોટી બાબતો જણાય છે. આ બન્નેમાં અતિશયોક્તિ, હેતુ-મતલબ-અને સાધકપણું હોય છે, તે એકદમ તારવી કાઢતાં આવડવું જોઈએ. મનુષ્ય સ્વભાવ પારખવાની ભૂલને લીધે ફસાઈ પડેલા ઘણા માણસો મળી આવે છે. મનુષ્યસ્વભાવ ન સમજવાથી થએલી હાની કોઈ રીતે પુરાતી નથી. મન, અન્તાકરણ, શરીર તથા દ્રવ્ય અને છેવટે જીવનનો ઘાત અને નાશ, મનુષ્ય-સ્વભાવ જાણવો જોઈએ તેવો, તેટલો ને વખતસર ન જાણવાના પરિણામે થયાના બનાવો દરેકની નજર સામે કેટલા બધા ખડા છે ! માટે મનુષ્યસ્વભાવની પરીક્ષા કરવાનો કીમતી પાઠ પ્રત્યેક ધંધાધી માણસે શીખવો જોઈએ. તે ઉત્તમ પ્રકારે શીખ્યા વગર ધંધામાં ફતેહ મળવી શક્ય નથી.

૭. સંપૂર્ણ માહિતી—વેપારીને તમામ પ્રકારની માહિતી હોવાની બહુ જરૂર છે. જેને દુનિયામાં ચાલતી ગડલાંગની ખબર ન હોય તેનાથી સંતોષકારક વેપાર થઈજ ન શકે. તમામ જાતની માહિતી એ એક પ્રકારનું ભંડોળ જ સમજવું. આપણે જે જાતનો વેપાર કરતા હોઈએ તે સંબંધી જ માહિતી હોય એટલે કામ પત્યું એમ સમજવાનું નથી. લોકાચાર, લોકરૂઢી, લોકો

ની ધાર્મિક કલ્પના, સમાજવ્યવસ્થા, વારતહેવાર, મેળાખેળા, લોકવ્યવહાર, લોકોની પસંદગી નાપસંદગી, અભિરૂચી, વગેરે તમામ પ્રકારની માહિતી વેપારી કહેવરાવનારને હોય તો તેમાંથી કોઇને કોઈ પ્રસંગે લાભ મેળવી શકાય છે. સરકારદરબાર અને કાયદાકાનુન, જઠાત અને કર, રસ્તા અને સડકો, તળાવ અને કુવા, નદી અને નાળાં, વગેરેની માહિતી વેપારીને બહુ લાભકારક થઈ પડે છે. પુસ્તકો તથા વર્તમાનપત્રોનું વાંચન વેપારીને જરૂરનું છે. સમાજમાંની ઉચ્ચપાત્રતા, ચર્ચા અને બીજી હિલચાલો વિષેની અજ્ઞાનતા વેપારીને નુકસાનકર્તા છે. મનુષ્યો અને તેમના સ્વભાવ તથા તેમની લહેરો તરફ દુર્લક્ષ્ય કરવાથી વેપારીનું ચાલે નહિ. અનેક ધંધા અને અનેક રોજગાર, કારખાના અને નવીન નવીન કલ્પના, ઉદ્યોગોની હિલચાલ તથા પ્રયત્નોની હિલચાલ સાથે આપણે શો સંબંધ છે, એમ વેપારીથી કહેવાશે નહિ. લડાઈ-ઓ, તહનામાં, કોલકરાર, વરસાદ, અગ્નિપ્રલય, વગેરે તમામથી વેપારીએ બચીતા રહેવું જોઈએ. હું, મારી દુકાન અને ઘરથી આગળ મારે કશો સંબંધ નથી એવા વિચારનો વેપારી તે વેપારી જ નથી, પણ વીરડામાંના દેડકા બરાબર છે.

૮. બોલવાની ઢબ—પોતાના બોલવાની છાપ ધરાવના હૃદયપટ ઉપર ઉઠાડવાની કળા વેપારીને અવશ્ય કરીને આવડવા જોઈએ. પુરતી માહિતીનો સંગ્રહ છે, વિધાનો સંચય છે, સંભાવિતપણું સારી પેઠે છે, એવી એવી સકૃત દર્શને સામા માણસની ખાત્રી પોતાના બાષણથી કરતા વેપારીને આવડવું જોઈએ. બોલવાની છાપ બેસારવાની કળા ધણુંકરીને કુદરતી હોય છે; છતાં તે શ્રમસાધ્ય પણ છે. ‘બોલે તેનાં બોલ વેચાય’ એવી આપણામા સાધારણ કહેવત પણ ચાલે છે. તેનો અર્થ સ્પષ્ટ જ છે મુડી પુરતો હોય, વેપારીજ્ઞાનમાં કમીના ન હોય, પણ છાપ બેસારવાની કળા સાધ્ય ન હોય તો બીજું બધું બ્યર્થ જાય છે. બોલવાની કળાથી વેપારમાં કેટલું બધું કામ સાધી શકાય છે ! મુડી, માહિતી, જ્ઞાન અને બોલવાની ઢબ, એ વેપાર સર કરવાની ચતુરંગી સેના જ છે. સર્વેનું મહત્ત્વ સરખું જ છે.

બોલવાની ઢબ એટલે હુઆઈ ઢાકી દેવાની કળા માત્ર નહિ બોલવાની ઢબનો અર્થ છેતરવાની કળા કે યુક્તિ એવો કદાપિ સમજવો ન જોઈએ. બોલવામાં મૂળ શુદ્ધ અને સ્વચ્છ પ્રામાણિકપણું હોવું જોઈએ. વસ્તુસ્થિતિ બરાબર રીતે મનમાં ઠસાવવાની કળા એનું જ નામ બોલવાની ઢબ. શુદ્ધ વસ્તુત્ત્વ એ વિદ્વાનની કળા છે. એ કળાવડે જેમ શ્રેષ્ઠાઓના મન તરફીન કરવાનાં હોય

છે, તેમ બોલવાની છટાવડે પોતાનો માલ લેવાનું ઘરાકનું મન થાયજ એમ કરવાનું હોય છે. બોલવાની છટાથી પોતાની પ્રામાણિકતા અને શ્રેષ્ઠતા સ્થાપિત કરવાની હોય છે. જેમ વ તૃત્વ એ કઠણ કળા છે, તેમજ બોલવાની ઢબનું પણ છે.

૯. સહયતા—સહયતાબરેલું વર્તન એ સંપત્તિ મેળવવાનો સહેલો માર્ગ છે, એવો એક અભિપ્રાય છે. જે સહય ન હોય, જેને સહયતાની જરૂર લાગતી નથી અને પોતાની સહયતા લોકોના મનમાં જે ઠસાવી શકતો નથી, એવા માણસે વેપાર કરવાનું માંડી વાળવું એજ બહેતર છે. આપણી પાસે કોઈ આવે તો તેની સાથે સહયતાથી બોલવું જોઈએ, સહયતાથી વર્તવું જોઈએ. ખરેખરો વેપારી કોઈ વખત પણ અસહયતાથી કોઈનું મન દુઃખવશે નહિ. ચોજખી ના કહેવાની હશે તોપણ તે સહયતાથીજ કહેશે. સ્વાભિમાન અથવા પોતાની મોટાઇનો અર્થ હલકટ ગર્વ એવો થતો નથી. અસહયતાના વર્તનને કોઈ કદી પણ સ્વાભિમાન કે પોતાની મોટાઈ કહેશે નહિ. વેપારીની મોટાઈ-શ્રેષ્ઠતા-તેના વર્તનની સહયતા ઉપર સર્વાંશે અવલંબીને રહે છે. કેમકે મોટાઈ વગર સહયતા હોતી નથી, એવી વાજખી અને ખરી સમજ ઘણાઓની છે.

૧૦. સ્વાવલંબન—સ્વાવલંબન એટલે પોતાની હિંમત ઉપર આધાર રાખવો. જાતે વિચાર કરીને તે કાયમ કરવો, પોતાનીજ હિંમત ઉપર ગચ્છનનો આરંભ કરવો, ને પોતાનીજ કુશળતાથી તેમાં ફતેહ મેળવવાની ખાત્રી રાખવી: એનુંજ નામ સ્વાવલંબન. આ શક્તિ જેમનામાં ન હોય તેવા માણસે વેપાર ધંધાના ફંદમાં બિલકુલ પડવું ન જોઈએ. નોકરી ચાકરી, કારકુની, ગુલામગીરી સ્વીકારીને પોતાનો પેટગુજારો કરવો એજ સ્વાવલંબન-શક્તિ વગરના માણસ માટે ઉત્તમ માર્ગ છે.

કયું કામ ક્યારે ને કેવી રીતે કરવું તેનું તારતમ્યજ્ઞાન જેનામાં ન હોય તેને વેપાર કરવાનું ક્ષવે નહિ. હું મારી કુશળતાથી ફતેહ મેળવીશ એવી હિંમત જેના મનમાં ન આવે તેનામાં સ્વાવલંબનશક્તિ હોયજ નહિ; ને તેવા માણસોએ કૃપા કરીને વેપારમાં કે બીજા સ્વતંત્ર ધંધામાં પડવુંજ ન જોઈએ. જે સ્વાવલંબી ન હોય તે શેઠ થવાને લાયકજ નથી; તે તો ગુલામગીરીનેજ લાયક છે. તેના માટે કારકુનીનોજ ધંધો ઇશ્વરે નિર્માણ કરી રાખ્યો છે એમ ખસુસ સમજવું.

પાઠ ૧૨ મો.

ધંધામાં ફતેહ મેળવવાનાં સાધનો.

વેપાર શાજગારમાં ધરકત મળે, હાથમા લીધેલા શાજગારમાં ફતેહ મળે, એવું ઇચ્છનારને ફેટલીક બાબતોની અનુકૂળતા જોઈએ છે. ધરકત અથવા ફતેહ માપવાનું સાધન સામાન્ય મનુષ્યોના અભિપ્રાય મુજબ એકજ હોય છે. કીર્તિ, ગોરગરીબનો ઉપયોગ અથવા પ્રગતિના કામમાં મદદ, વગેરે બાબતો ઉપરથી ધરકત અથવા ફતેહનું માપ કરવામા આવતું નથી; પણ ઘરમાં રોકડ-નગદ નાણું ફેટલું વધ્યું તે ઉપર ધરકતના માપનો આધાર રહે છે. આ રીતે લોકોને લાગે છે અથવા દેખાય છે, એવી ધરકત મેળવવા માટેની અનેક બાબતોમાની મુખ્ય મુખ્ય બાબતો વિષે આ પાઠમાં વિચાર કરીએ.

ધંધાની યોગ્ય પસંદગી એ પહેલી બાબત છે. પોતાની આવડ, સ્વભાવ, શૈક્ષણિકરણી અને યોગ્યતાને અનુરૂપ હોય એવા ધંધાની પહેલાં પુખ્ત વિચાર કરીને પસંદગી કરવી જોઈએ. પોતાની શરીરપ્રકૃતિ તથા માનસિક પ્રવૃત્તિનો વિચાર પણ ધંધાની પસંદગી કરતી વખતે કરવો જોઈએ. પોતાનું મન ચોટતું ન હોય અને પ્રતિકૂળ ગુણોની પોતાનામા સ્વાભાવિક સ્મૃદ્ધિ હોય એવા ધંધા કે શાજગારમા ફતેહ મળવાની આશા ન રાખવી એજ હકીકત લેખ્યું સમજવું. જે ધંધો પોતાને ગમતો ન હોય, જેમા પોતાનું મન પરાવાતું ન હોય, જે ધંધા માટેના આવશ્યક ગુણો પોતાનામા ન હોય, એવા ધંધા સ્વીકારીને ઘણા માણસો પાયમાલ થઈ ગયા છે. એટલા માટે પોતાને પ્રિય હોય એવાજ ધંધાની પસંદગી કરવી એ બહુજ અગત્યનું કાર્ય છે. આ જગતમાં ‘અયોગ્ય’ એવો પુરુષ છેજ નહિ. “અયોગ્ય. પુરુષો નાસ્તિ” તો પછી “યોજકસ્તત્ર દુર્લભ”-મુખ્ય અડચણ માત્ર યોગ્ય યોજનાનીજ રહે છે. ફેટલાકનું કુદરતી વલણ હરકોઈ ધંધા તરફ હોય છે, ને ફેટલાકને ધંધો કરવાનું ગમતુંજ નથી. વગર મહેનતે ખાવાનું મળે એમ ઇચ્છનારા બેઠા-ખાઉ ઘણા હોય છે. શ્રમ ન કરતાં, ઉદ્યોગ ધંધો ન કરતાં, ખાવાપીવાનું ને પહેરવા ઓઢવાનું તૈયાર મળે એ નશીબદારનું કે શ્રીમંતનું લક્ષણ છે એમ સમજનારા મૂર્ખાઓ સેકડો છે શ્રમની યોગ્યતા-શ્રમ કરવામાં રહેલો આનંદ-અર્થાત્ શ્રમવૈભવ-શ્રમ કરવામા રહેલી મોટાઈ-આપણામાંના ઘણાઓ બીલકુલ સમજતાજ નથી, એ તેમનું તથા આખા દેશનું દુર્લગ્ન્ય છે !

પોતાની લાયકાત કેટલી છે અને બુદ્ધિના પ્રવાહનું વહન કઈ તરફ છે એ પોતે પારખવાની જરૂર છે. એટલા માટે પોતાની યોગ્યતા અને પ્રિયતા પહેલાં પોતેજ પારખવી એ ઉત્તમ છે. પોતાનો પ્રિય ધંધો કયો, પોતે કયા ધંધા માટે લાયક છે, પોતાનાથી કયું કામ કરી શકશે, તેનો નિર્ણય દરેકે પોતાની મેળેજ કરી લેવો જોઈએ. મગજમાં લહેર અથવા ચમકી આવતાંની સાથેજ ઉતાવળીઆપણથી નિર્ણય કરી ન દેતાં, જે નિર્ણય કરવો તે છેવટ સુધી ટકે, સંકટ સમયે ડગમગે નહિ, એ વિષેનો વિચાર કરવો જોઈએ. શક્તિ, શોધકપણું, સાહસિકપણું, અને બોલવાની ઢબ એ ધંધાર્થીમાંના મુખ્ય ગુણ છે. આ તમામની બધા ધંધામા સરખીજ અગત્ય છે, એમ કાંઈ નથી. વેપાર ઉદ્યોગ માટેના અત્યંત આવશ્યક ગુણો સંબંધી જીદું સ્વતંત્ર વિવેચન કરવા જેવું હોવાથી અત્રે આ વિષે વધારે વિવેચન કરવાની આવશ્યકતા નથી. અત્રે આગ્રહ પૂર્વક એટલુંજ કહેવાનું કે, હરકોઈ માણસે ધંધામા પડતા પહેલાં પોતે કયા ધંધાને લાયક અને પાત્ર છે તેનો નિર્ણય પોતાની મેળેજ કરી લેવો.

ધંધા સંબંધી માહિતી પરિપૂર્ણ હોય તો ધંધામા ફતેહ મળવામાં વિશેષ અડચણ પડતી નથી. જો કે માહિતીનું અને અકલનું કામ મુનીમ, ગુમાસ્તા વગેરેથી કરાવી શકાય છે; પરંતુ પડની ધંધા સંબંધી અજ્ઞાનતા હોય તો ફતેહ મળવાનું બહુ કરીને અશક્ય થાય છે. માટે હાથ ધરેલા ધંધા વિષે પુસ્તી પ્રવીણતા મેળવવી, કે જેથી બરકત મળવામાં અડચણ આવે નહિ.

ભરપૂર ભંડોળ એ બરકત મળવાની મુખ્ય અને પહેલી તૈયારી છે. ધંધા માટે જોઈતા પુરતા ભંડોળના અભાવે સારા અને લાભકારક અનેક ધંધા બુડી બન્ય છે. તેજી મંદીનો લાભ મેળવવા અને ધંધાની ચઢતી થાય તેમ શાત ચિત્તે પ્રયત્ન કરવા ભરપૂર ભંડોળની જરૂર છે. તે ગોઠવણ કરી ન હોય તો ધંધામાં ફતેહ મળેજ નહિ, એ ખાસ સમજવું.

યોગ્ય વ્યવસ્થા અને ઘટતી (નાસ્ત) ટાપટીપ ન હોય તો ધંધામાં બરકત મળવાનો સંભવ ધારવો નહિ. નામુંઠાસુ, આપલે, ખરીદી વેચાણ, પત્ર-વ્યવહાર વગેરે દરેક કામમાં ગોઠવણ-વ્યવસ્થા અને ટાપટીપની ઘણી અગત્ય છે.

હિંમત ને દૃઢતા વગર બાકીની સર્વ અનુકૂળતાઓ હોય તોપણ ધંધામાં ફતેહ મળશેજ એમ ખાત્રીપૂર્વક કહી શકાશે નહિ. ધંધામાં હિંમત અને દૃઢતા બહુ અગત્યનું કામ સારે છે; કેમકે જેને ફતેહ કહીએ છીએ તે કાંઈ એક દિવસમાં, એક અઠવાડિયામાં, એક મહિનામાં કે એક વર્ષમાં મળતી

નથી: તે તો બહુ મોડી અને મંદા કળે મળે છે. નિરાશ થવાની ટેવ મુદ્દેજ ખરાબ છે. હિંમત કદી પણ હારવી કામની નથી.

કરકસર એ ક્રતેહ મળવાનું મુખ્ય સાધન છે. માણસ માત્ર પૈસા મેળવવાથી કદી શ્રીમત થતો નથી; પણ મેળવેલા પૈસા સંઘરી રાખવાથી શ્રીમત થાય છે. માણસ કેટલું પેદા કરે છે તેના કરતા તે કેટલું ખચાવે છે તે જોવું જોઈએ. એકલું બહુ ખાખા કરવાથી માણસના શરીરમાં શક્તિ આવતી નથી, પણ ખાધેલું ખચાવાય તોજ શક્તિ આવે છે. થોકડાબંધ પુસ્તકો ઝપાટાબંધ વાચી જવાથી કદી જ્ઞાની થવાનું નથી; પણ વાંચેલાનું ખરાબર મનન થાય તોજ જ્ઞાની થવાય છે. વેપારમાં ક્રતેહ મેળવવા માટે પણ આજ ખાબત ધ્યાનમાં રાખવાની છે. કરકસર કરવી એટલે યોગ્ય અને આવશ્યક અર્થ પણ ન કરવું એમ સમજવું નહિ; તે તો કરવુંજ જોઈએ.

વેપારમાં ખરકત-ક્રતેહ અને દ્રવ્ય મેળવવાનાં મુખ્ય સાધનોનું ટુકામાં વિવેચન કર્યું છે. આ સાધનો અનુકૂળ હોય તો દ્રવ્યભંડારની ચાવી હાથમાંજ છે, એમ ખુશીથી સમજવું. આ ચાવીવડે લક્ષ્મીભંડારનું તાળું બેઘડક રીતે ઉઘાડતા સર્વ ભંડાર આપણી સમક્ષ ઉઘાડો છે એમ જણાયા વગર ન હ રહે. એ ભંડારમાંની સર્વ સંપત્તિ કાઠ હાથમા નહિ આવે. નદીનું સર્વ પાણી એકજ માણસ થોડુંજ પીઈ શકે છે ! જેટલું જોખામાં આવે તેટલુંજ પીવાય. તેમજ આપણી લાયકાત પ્રમાણે જે સંપત્તિ મળે તે એકલા પોતાનાજ માટે છે એમ સમજવું નહિ. આપણે મેળવીને તેની યોગ્ય વહેંચણી લોકોમાં કરવી એટલેજ સંપત્તિ મેળવનારનો અધિકાર છે, તે ધ્યાનમા રાખવું.



પાઠ ૧૩ મો.

ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણો.

ધંધો રોજગાર કરીને પાત્ર પૈસા મેળવવાના હેતુથી કરેલા પ્રયાસમાં અનેક વખત અપયશ આવે છે, એટલે લાભ થવાનો તે થતો નથી, એટલુંજ નહિ પણ ઉલટી મુડી પણ ખોટમાં ચાલી જાય છે. આ પ્રમાણે થાય ત્યારે ‘ખોટ આવી’ કહેવાય છે. ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણો અનેક હોય છે, માટે તે વિશે શરૂઆતથીજ ખબરદારી રાખવાની જરૂર છે.

ધંધાની પસંદગી અયોગ્ય થઈ હોય તો તેમાં ઘણું કરીને ખોટ આવવાનો સંભવ ધારીજ શકાય. આપણને જે ધંધો પસંદ અયોગ્ય પસંદગી. ન હોય અથવા જે ધંધો માટે આપણે કોઈપણ પ્રકારે લાયક ન હોઈએ તે ધંધો હાથ ધરવાથી તેમાં ખોટ આવે, એ એક સિદ્ધાન્તજ સમજવો. આપણું સ્વાભાવિક વલણ ન હોય તેવા ધંધામાં મન કદી પરોવાય નહિ; અને જે ધંધામાં મન ન પરોવાય તે ધંધો કાળજીથી અને સારી રીતે ચલાવી નજ શકાય. માટે જે ધંધો પસંદ ન હોય, જેમાં મન પરોવાતું ન હોય, જેને માટે આપણો સ્વભાવ, આપણી રહેણીકરણી, આપણો મનોધર્મ અનુરૂપ ન હોય, તેવા ધંધાની પસંદગી કરવી એ ખોટ આવવાનું પહેલું અને મુખ્ય કારણ છે.

જે ધંધો હાથ ધરવામાં આવે તેની સારી પેઠે માહિતી તે ધંધો કરનારને હોવી જોઈએ. એટલે કે તે ધંધામાંની ખાંચખુંચો, ખુબીઓ, અજ્ઞાનતા. તેને લગતો અનુભવ, એ વગેરેનું ઉત્તમ જ્ઞાન જોઈએ. તે જ્ઞાન ન હોય તો પરિણામે તેમાં ખોટ આવે છે. જે વિષે જાતની પૂર્ણ માહિતી ન હોય તેવા કામમાં ક્ષતેહમંદ થવું બહુ મુશ્કેલ છે. પોતાના હાથ નીચે કુશળ અને હોશિયાર માણસો હોય તો તેમની પાસે ઉત્તમ રીતે કામ કરાવવાની ગોઠવણ કરવી એ એક પ્રકારનું ચાતુર્ય છે. હાથ નીચેનાં માણસો-નોકરો-ના ડહાપણનો તથા હોશિયારીનો લાભ આપણને સર્વાંશે મળે તેવી રીતે તેમને વર્તતા કરવા, એ એક પ્રકારની ઉપયોગી કળા છે. આપણે સર્વ રીતે આપણા નોકર ચાકર ઉપર આધાર રાખીએ છીએ એમ તેમને લાગે નહિ કે જણાય નહિ તે માટે સ્વીકારેલા ધંધા સંબંધનું સાદું જ્ઞાન વેપારીનામાં હોવું જોઈએ. આપણે ધંધામાં અજ્ઞાન છીએ એવું નોકર ચાકરો-ના સમજવામાં આવે તો, આપણા નફામાંથી તેઓ અન્યાયથી-અપ્રામાણ્ય-

પણાથી-ભાગ લેવા લાગે છે, એ નહીં માનવું. નોકર ચાકરો અપ્રામાણિક અને સ્વાર્થપરાયણ થાય એટલે પછી ધંધામાં ખરકતની આશા રાખી શકાયજ નહિ. એટલા માટે હરકોઈ ધંધો હાથ ધરતાં પહેલાં તે વિષેનું સાફ જ્ઞાન મેળવી લેવું; પુરતું જ્ઞાન મેળવ્યા વગર ધંધામાં પડવું જ નહિ. નોકરનું ડહાપણ, મુનીમની કુશળતા, ગુમાસ્તાની અકલ, વગેરે ઉપર જ સર્વસ્વ આધાર રાખીને ધંધામાં પડનારા આપણામાં ઘણા છે; પરંતુ તેવાઓને ધંધામાં ખોટા આવતાં પણ વાર લાગતી નથી. સારાંશ કે ધંધા સંબંધીનું અજ્ઞાન એ ખોટા આવવાનું બીજું મુખ્ય કારણ છે. “આટલા બધા પૈસા તમે કેવી રીતે મેળવ્યા ?” એવો એક ધનવાનને એક જણે પ્રશ્ન પૂછ્યો. ત્યારે તેણે જવાબ આપ્યો કે, “મને જેનું પૂર્ણ જ્ઞાન હતું તેજ ધંધો મેં સ્વીકાર્યો, અને સ્વીકારેલા ધંધા પાછળ ખાઈપીધને હું મ’ડયો રહ્યો.” એ ગૃહસ્થનો આ જવાબ હમેશાં ધ્યાનમાં રાખવા જેવો છે. એમાં થોડામાં ઘણો કીમતી બોધ સમાએલો છે.

એક ધંધો સ્વીકાર્યા પછી તે સિવાયની બીજી બાબતોમાં પડવું નહિ જેનું મન અહોનીશ પોતાના ધંધામાજ લાગ્યું રહે છે, અને
 ધંધા તરફ જેનો બધો વખત કેવળ પોતાના ધંધાના ચિંતનમાંજ
 દુર્લક્ષ. જાય છે, તે પોતાનો વટ, પોતાની શાખ, દિવસે દિવસે
 વધારે છે, અને સારો ફાયદો મેળવતો જાય છે એર્થ
 ઉલટું પોતાના ધંધા તરફ દુર્લક્ષ કરીને આડી અવળી બીજી બાબતોમાં
 માથું મારનારા કદી તરતા નથી. જલદી અને વાજબી કરતા વધારે લાભ
 મેળવવાની લાલસા હોય એટલે પોતાના મુખ્ય ધંધા તરફ દુર્લક્ષ કરીને
 આડીઅવળી બીજી ભાજગડોમાં પડવાની પ્રવૃત્તિ થાય છે. એકદમ શ્રીમંત
 થવાની ઉતાવળી અને હદ કરતાં વધારે લાલસા એ અનેક પ્રકારે ધંધામાં
 ખોટા લાવનારા મુખ્ય કારણોમાંનું એક છે. પોતે સ્વીકારેલા ધંધા સિવાયની
 બીજી બાબતોમાં માથું મારવા જવું એ ભારે ભૂલભરેલું છે. પોતાની હોંશિયારી
 કે સર્વજ્ઞતા બતાવવાની ખાતર ઘણા માણસો પોતાના ધંધા સિવાયની બીજી
 બાબતોમાં માથું મારવાનો પ્રયત્ન કરે છે. પરંતુ તેનું પરિણામ પોતાના ધંધા-
 માં ખોટામાંજ આવવાનો અનુભવ તેમને જલદીજ થાય છે ડહાપણ બતા
 વવા જતાં મૂર્ખતાનો આંદ મળે છે! તેજ પ્રમાણે ઘરાકની શક્તિ, આબરૂ,
 શાખ, વગેરેની તરતપાસ કર્યા વગર ઉધાર ધીરધારનો ધંધો કરવો એ પણ
 ખોટા આવવાનું એક ખાસ કારણ છે. માટે કેઈપણ ઘરાક અથવા વેપારી સાથે
 ઉધાર વ્યવહાર કરતાં પહેલાં ઉપરની બાબતોની પાકી તપાસ કરવી: તેમ
 કર્યા વગર તેવા ભોખમમાં ઉતરવુંજ નહિ. ઉધાર વેપાર કરી પૈસા ધાલમ
 નાખવા કરતાં તેટલો વેપાર એછો થાય, એ અનેક ગણું ઉત્તમ છે.

આ ધંધામાં ખોટ આવવાનું પહેલું તો નહિ પણ એક મુખ્ય કારણ છે. શાખ વિશેનો સામાન્ય વિચાર અમે એક સ્વતંત્ર શાખ અને તેનો પાઠમાં કરી ગયા છીએ, માટે તે વિષે અત્રે ફરી દુરુપયોગ. ફરીને કહેવાનું ખાસ પ્રયોજન રહેતું નથી. તોપણ દુકાના કહેવું જોઈએ કે, ધંધાદારની બજારમાં અને લોકોમાં જે શાખ હોય તે દિવસે દિવસે વધતી જાય ત્યારેજ તેને ધંધામાં બરકત મળે છે. લોકોમાં આપણો ઇતબાર ઓછો થાય એ શાખ ઘટવાનું મુખ્ય કારણ છે. જેની શાખ ઘટવા લાગે તેનો ધંધો પણ ખોટમાં જવા લાગ્યોજ એમ સમજી લેવું. એટલા માટે શાખ કે જે ધંધામાં એક પ્રકારનું મુખ્ય ભાગ ગણાય છે તે જરા પણ ઓછી થવી ન જોઈએ. કેટલાક વખત અદ્ભુત રીતે અને આપણી મરજી વિરુદ્ધ, આપણા સ્વાધીનમાં ન હોય એવા અણધાર્યા બનાવો બનવાથી શાખ ઓછી થવાના પ્રસંગ આવે છે. દુકાન, રોગચાળો વગેરેને લીધે દરેક જણની શાખ ઘટી જાય છે. આમ, ભારે રેલ અને બીજાની ખોટ-દીવાળાં વગેરેને લીધે પણ શાખ એની મેળે ડગમગવા લાગે છે. આવા પ્રસંગોમાં પોતાની જાતનું વર્તન, ધંધો કે તેની સ્થિતિનો કશો પણ અપરાધ હોતો નથી. પરંતુ આવા અણધાર્યા પ્રસંગોએ પોતાની શાખ ટકાવી રાખવી એ મહા દુર્ઘટ અને ભારે ચતુરાઈનું તેમજ અગત્યમાં અગત્યનું કામ છે; અને તેમાંજ વેપારીનું કૌશલ્ય છે. આ કૌશલ્ય જેનામાં ન હોય તેને વગર લેવે દેવે ધંધા ખાવાનો પ્રસંગ આવે છે, એ નાઈલાજની વાત છે. તથાપિ મુખ્ય વાત એ છે કે શાખ અને તેનો દુરુપયોગ એ ધંધામાં ખોટ લાવનારું મુખ્ય કારણ છે, એમાં શક નથી; અને તેટલા માટે વેપારીએ બરાબર લક્ષમાં રાખવું કે, વેપારમાં શાખના જેટલી મહત્વની બીજી કોઈ બાબત નથી. કિંમતુના શાખ એ વેપારમાં પ્રાણરૂપ છે. વેપારનું ખર્ચ સૌભાગ્ય શાખ છે. તે શાખ કમી થાય કે નષ્ટ થાય તેના જેવી બીજી ખોટ એકે નથી.

નફો અથવા ઉત્પન્ન શું છે તે જોયા વગર ખર્ચ કર્યા કરવું તે નકામું ખર્ચ. વાજબી કરતાં વધારે તે નકામું. વાજબી ખર્ચ નકામું ખર્ચ. એટલે ઉત્પન્નના કરતા ઓછું ખર્ચ. ઉત્પન્નના કરતાં વધારે ખર્ચ થાય તે ઉડાઉ ખર્ચ કહેવાય. તે પૈસા ખર્ચવા એમ ન કહેવાય, પણ પૈસા ઉડાવવા એમ કહેવાય છે. ઉત્પન્ન કરતાં ખર્ચ વધારે થવા લાગે એટલે ધંધામાં ખોટ આવવાની શરૂઆત થઈ એમ ખસુસ સમજી લેવું. ઉત્પન્ન કરતાં ઓછું ખર્ચ હોય તોજ લાભ કહેવાય.

ધંધામાં નફો મેળવવા માટે ખર્ચની બાબતો ઓછી અને ઉત્પન્નની બાબતો વધારે હોવી જોઈએ એ દેખીતુંજ છે. ખોટના ખાડામાં પડેલા સો માણસો-માંથી લગભગ ૫૦-૬૦ જણ નફામાં ખર્ચને લીધે ખુડેલા હોય છે. નફો મેળવવાનું વેપારીનું જે કૌશલ્ય છે તે ઉત્પન્ન કરતાં ઓછું ખર્ચ કરવામાંજ છે. અર્થાત્ નફાનું ખર્ચ ખોટ લાવવાનું એક કારણ છે, માટે ખીજી બાબતોની સાથે આ બાબત તરફ પણ પુરતું લક્ષ રાખવું.

દુર્ગુણ અને ખરાબ દેવના લીધે કયાંય અને કદી પણ ક્રતેહ મળતી નથી, તો પછી વેપારમાં તો તે મળેજ કયાંથી? આગસ, દુર્ગુણ અને ખરાબ ઉતાવળીઓ સ્વભાવ, બેદરકારી, મીઠાણપણ, દુર્લક્ષ વગેરે દેવો. વેપારમાં બહુ ઘાતક છે. કદાચ ખીજી જગ્યાએ આ દેવોથી ભારે નુકસાન થતું નહિ હોય પણ વેપારમાં તો તે અત્યંત નુકસાનકારકજ નીવડે છે. એટલા માટે આપણે જે ધંધો સ્વીકાર્યો હોય તેને અનુરૂપ દેવ રાખવી, ને તે પ્રમાણે સલુકાઈલર્થુ વર્તન રાખવું જોઈએ.

ધંધામાં ક્રતેહ મેળવવા માટેની આવશ્યક બાબતો આ પહેલાના એક પાઠમાં અમે જણાવી ગયા છીએ, તેનો અભાવ એ પણ ખોટનું એક કારણ સમજવું. આ ઉપરાંત ઈશ્વરી જ્ઞાનના અનર્થો થવાથી પણ ધંધામાં ખોટ આવે છે. દુકાળ, મહાપૂર, આગ, રોગચાળો, તોફાન, ધરતીકંપ, વગેરે ઈશ્વરી જ્ઞાનના અનર્થો છે. વીમા ઉતારવાની પદ્ધતિને લીધે આગ, તોફાન, રેલ, વગેરે અનર્થોથી ધંધાને નુકસાન ન થાય તેવી ઉત્તમ પ્રકારની યોજના થએલી છે. પરંતુ દુકાળ કે રોગચાળાનું નિવારણ કોઈથી કરી શકાતું નથી. ધાડ, ચોરી વગેરેના બદોબસ્ત સરકાર કરે છે; પરંતુ તેથી વેપારીને થતાં નુકસાન ભરાઈ આવે એવી વીમા વગેરેની સગવડ માત્ર નથી. આ પ્રમાણે ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણો વિશે વિચાર ટુંકામાં કર્યા પછી છેવટે કહેવાનું તે એજ કે, આ સર્વ કારણોથી બની શકે તેટલે અંશે બચવાનો પ્રયત્ન કરવો એ સમજી અને ઉછરતા વેપારીનું કર્તવ્ય છે.

પાઠ ૧૪ મો.

ઉધારીઆ વ્યવહારથી થતી હાનિ.

આપણને જેની જરૂર હોય તે માલ, પદાર્થ અથવા વસ્તુ વેપારીને ત્યાંથી વેચાતી લાવીએ, અને તેની કીમતના પૈસા પાછળથી આપણી સગવડે આ પીએ, એ વ્યવહારને ઉધારીઆ વ્યવહાર કહે છે. અમુક વસ્તુ-પદાર્થ-માલ આપણને અવશ્ય જોઈતો હોય, પણ તેની કીમત તુરત આપવાની સગવડ નહોતી-પાસે રોકડાં નાણાં નહોતી-એટલે આપણી શાખ ઉપર તે વેચાતો લાવવો પડે છે. આ રીતે આણેલો માલ ઉધાર આપ્યો કહેવાય. ઉધારે લાવવું કે આપવું એ એક જાતની વેપારની પદ્ધતિ છે.

પણ આ ઉધારીઆ વ્યવહારમાં વેપારી તથા ઘરાક બેઉને ઘણું નુકસાન વેઠવું પડે છે. આ વ્યવહારથી જેટલો બંનેનો ઘાત થાય છે, તેટલો વેપારમાં બીજા કશાથી થતો નાહ હોય. ઉધારે લેવાનું મૂળ કારણ માણસના સંસાર વ્યવહારમાની ખેંચતાણુ હોય છે. વેપારમાંની બરકત નષ્ટ થવાનું કારણ ઉધાર-વ્યવહાર છે. ઉધાર એ વેપારમાં મહા સકટરૂપ અથવા દુષ્ટ કીડરૂપ છે. ઉધાર એ વેપારને ખરાબ રોગરૂપ કે બરકતના માગમા મોટા અંતરાય રૂપ છે.

ઉધાર વેપારમાં સંકટરૂપ કેવી રીતે છે તે સમજાવવાની વિશેષ જરૂર જણાતી નથી. વેપાર એટલે ખરીદવાનો અને વેચવાનો ધંધો. માલ વેચનાર વેપારીને તેજ માલ બીજા કોઈની પાસેથી વેચાતો લેવોજ પડે છે. પોતે રોકડેથી ખરીદી લાવવું ને ઘરાકને ઉધારે વેચવું ! એનો ફલિતાર્થ એટલોજ કે પોતાની પાસે રોકડા રૂપીઆ સુરક્ષિત હોય તે બીજાને સ્વાર્ધન કરવા ! વેપારમાં મુડી કાયમ ફરતી રહેવી જોઈએ, એથીજ રોજગાર વધારે વધે છે. ઉધારથી મુડીનું ફરવું, નાણાંની ઉથલપાથલ એકદમ અંધ થઈ જાય છે. રોકડેથી વેચાણ થાય તો તે રકમ તુરત બીજા માલ ખરીદવામાં ઉપયોગી થાય છે, અને તેથી માલનો સંગ્રહ સારો થઈ વેપાર વધે છે. ઉધારીઆ વ્યવહારથી રકમ વિનાકારણ ગુ થાય પડે છે ને માલની નવી ખરીદીમા તે કામ આવતી નથી. ઉધારે વેચવામાં નફો વધારે મળે એ વાત ખરી હશે; પરંતુ બારે વ્યાજ અને બહોળી ઉધારણી એ બંને બાબતો ખાસ કરીને નફો આપનારી છે, એ ચોક્કસપણે ધ્યાનમાં રાખવું. આ વાત ગિલકુલ ભૂલવી ન જોઈએ. રોકડીઆ અને ઉધારીઆ વ્યવહારથી થતા લાભાલાભ વેપારી જેવા હિસાબી માણસને સમજાવવાની જરૂર નથી. જેની પાસે રોકડા પૈસા આપવાના ન હોય તેજ ઉધારે માલ લઈ જાય છે. રોકડેથી લેવા કરતાં ઉધારે લેવામાં નુકસાન થાય છે એ

તે સમજતો હોય છે, છતાં ઉધારે માલ લઈ જાય છે. છુટે હાથે ઉધારીઓ વ્યવહાર કરવાવાળા સેંકડો બલકે હજારો વેપારીઓ છેવટે ખોટના ખાડામાં આવી પડ્યાનાં દૃષ્ટાંતો આપણે હમેશા જોઈએ છીએ. આટલી બીના મર્યાદા છતાં પણ ઉધારના વ્યવહાર કરવો એટલે જાણીબુજીને પોતાની મેજે પોતાના ઉપર સંકટ વહોરી લેવા બરાબર કે દીવો લઈને કુવામાં પડવા બરાબર છે.

ઉધાર એ વેપારમાંનો દુષ્ટ રોગ છે. વેપારનો રેંટીઓ એકસરખો અને સરળપણે ચાલુ રહેવા માટે વેપારમાં રોકાએલી રકમ એટલે મુઠ્ઠી સતત ફરતી રહેવી જોઈએ. નાણાંની ઉથલપાથલ એ વેપારનું મુખ્ય જીવન છે. ઉધારીઆ વ્યવહારથી મુઠ્ઠી જ્યાં ત્યાં રોકાઈ પડે છે, અને તેથી નાણાંની ઉથલપાથલ થવાનું વચ્ચેજ અટકી પડે છે, અથવા થવી જોઈએ તે પ્રમાણમાં થતી નથી. ઉથલપાથલ થવામાં-નાણા ફરવામાં હરકત થવી એ વેપારની નાડીઓ ચાલતી બંધ પડવા બરાબર છે, અને તેટલા માટે ઉધાર એ નાડીઓ બંધ પાડનારો ભયંકર રોગ છે એમ સમજવું.

વેપારમાંની બરકતને કરડી ખાનારી કીડ-ઉધાર-ઉધારી છે એ સમજવાની જરૂર નથી. ઉધારનો વ્યવહાર કરનાર વેપારીની દુકાન કે તેનો ધંધો વહેલા મોટો પણ બુડ્યા સિવાય રહેતોજ નથી. દુકાનમાં, ધંધામાં એક વખત એ ઉધાર રૂપી ઉધારનો પ્રવેશ થયો એટલે તે દુકાનને-ધંધાને કરડી ખાધા વગર રહેજ નહિ. માટે તે પોતાની દુકાનમાં બૂલેચૂકે દાખલ ન થાય તે વિશે વેપારીઓ હમેશા સાવચેતી રાખવી.

ઉધાર મહા પાપરૂપ છે. ઉધારીઓ વ્યવહાર કરવા તરફ પ્રવૃત્તિ થવાનું મરૂ કારણ વધારે લાભ થાય એજ હોય છે. વાજબી કરતા વધારે કીમત ઉપજે એજ વાસના ઉધારે આપવામાં હોય છે. અર્થાત ઉધાર એટલે ઘરાકની પાસેથી વધારે પૈસા પડાવવાની બુદ્ધિ; અને તેટલાજ માટે ભેળા અને ગીમ માણુ સોને છેતરવાનું તે સાધન છે. ત્યારે શું તે પાપ નથી? પોતાના પ્રતિસ્પર્ધીના ઘરાકોને પોતાને ત્યાં ખેંચી લેવાની કે પોતાની સાથે સ્પર્ધા કરનાર નવા વેપારીની દુકાન જામવા ન દેવાની હલકી વાસનાથી ઉધારની શરૂઆત થાય છે. આવી રીતે પ્રતિસ્પર્ધા કરવી, બીજાને પાડવા ખાડો ખોદવો-જે કે છેવટે તે ખાડામાં પોતાનેજ પડવાનો પ્રસંગ આવે છે-એ બેઆખરું કામ નથી?

સારાંશ કે ઉધારવ્યવહારથી કોઈનું ફત્તી પણ કંઠ્યાણ થતું નથી, થયું નથી ને થવાનું પણ નથી. એટલા માટે તે વ્યવહારનો સદતર નાશ જેમ જલદી થાય તેમ સાફ. ઉધારવ્યવહારને ઉત્તેજન ન આપવું અને ઉધાર-વ્યવહારનો જે રિવાજ ચાલતો હોય તે બંધ કરવાનો પ્રયત્ન કરવો એ સમજી વ્યાપારીઓનું કર્તવ્ય છે.

પાઠ ૧૫ મો.

વેપારમાં વિશ્વાસનું મહત્વ.

ઈતખાર, ભરોસો, વિશ્વાસ વગેરે શબ્દો વેપારના કામમાં જ્યારે વપરાય છે, ત્યારેજ તેનો સ્પષ્ટ અર્થ મનમાં ઠસે છે; અને તેના ઉચ્ચારની સાથેજ તેના અર્થનો ઓધ થાય છે. આથી આ શબ્દોના અર્થોના ઓધ કરવા માટે કરેલો પ્રયત્ન કદાચ કોઈને અનાવશ્યક લાગે એ વાસ્તવિક છે. તથાપિ મનને થએલો અથવા રતો ઓધ ત્યક્ત કરી બતાવવાથી તે ઓધ ફેટલે અંશે અને કેવો ફર્યો છે એ સારી રીતે સમજાય છે. વિશ્વાસ એટલે ભરોસો એટલું કહેવાથી તેની વ્યાખ્યા થઈ ગઈ એમ નથી. વિશ્વાસ એટલે શુ સ્પષ્ટ કરાને કહેવા માટે માત્ર પર્યાય શબ્દ આપવાથી પતશે નહિ. તે માટે તો ફેટલાક વાક્યો લખીએ, અનેક દાખલાઓ આપીએ, ત્યારેજ ખરાબર ઓધ થવાનો સંભવ છે.

વિશ્વાસ એ એક પ્રકારનો મનનો ધર્મ છે. વિશ્વાસ મનની સ્વાધીનતાની વાત છે. મનનો વ્યાપાર તે વિશ્વાસ. હું એક માણસને પાંચ રૂપીઆ આપવા પ્રવૃત્ત થાઉં ત્યારે તે માણસ આપેલા રૂપીઆ પાછા આપશે એવું જે મારા મનને લાગે તે તે માણસ પ્રત્યેનો મારા મનનો વિશ્વાસ. હું તેને મદદ કરું છું તે એ માણસ ભૂલી નહિ જાય, આપેલી મદદનો કોઈ પણ પ્રકારે બદલો મને મળ્યા વગર નહિ રહે, એમ લાગે તેનુંજ નામ વિશ્વાસ. આશા ઉત્પન્ન થાય છે, મનને લાગે છે, તેનું કારણ વિશ્વાસ.

વેપારમાં વિશ્વાસ મુખ્ય ચક્રરૂપ છે. જે વ્યવહારો થાય છે તે તમામ વિશ્વાસ ઉપર. વિશ્વાસ નહોય તો વેપાર રોજગાર બિલકુલ ચાલેજ નહિ; એટલું તેનું મહત્વ વેપારમાં છે. વેપારમાં ઘાલ, વ્યવહારમાં તુકસાન કે છેતરામણ જે થાય છે તે પણ માત્ર વિશ્વાસનેજ લીધે થાય છે, એ નિઃસંશય છે. ફસાયેલો માણસ, ખોટમાં આવેલો વેપારી, કે તુકસાનીમાં પડેલો ગૃહસ્થ 'અરેરે ! હું વિશ્વાસે રહ્યો તેથીજ આમ થયું' એમ કહી નિસાસા નાખે છે. આનાં અનેક અને અસંખ્ય કારણો હશે, પણ તેમાં પહેલું અને મુખ્ય કારણ વિશ્વાસનું હોય છે.

એટલા માટે વેપાર ધંધો કરનારાઓએ 'વિશ્વાસ'ની બાબતમાં બહુ ખબરદારી રાખવી જોઈએ. વેપારમાં કોઈને વિશ્વાસ ન કરવો એમ એક તરફથી કહેવામાં આવે છે, અને બીજી તરફથી વિશ્વાસ વગર વ્યાપાર ચાલેજ

નહિ, એમ પણ પ્રતિપાદન કરવામાં આવે છે. અનુભવ જોઈએ તો બંને તરફથી સરખોજ મળે છે. માણસની ચોચ્યતા કિંવા કીમતનો આધાર તેના વિશ્વાસ ઉપર અવલંબીને રહે છે. માણસની પરીક્ષા કરવાનું સાધન પણ વિશ્વાસજ છે. એટલા માટે વિશ્વાસની બાબતમાં અતિશય બખરદારી રાખવી પડે છે. વિશ્વાસનો ઘાત-નાશ કરવો એ મોટું પાતક ગણાય છે. વિશ્વાસઘાત એ બચકર અપરાધ મનાય છે; અને વિશ્વાસઘાતને માટે શિક્ષા પણ ભારે કરવાનો સરકારનો ધારો છે.

વિશ્વાસ સર્વવ્યાપી છે. વિશ્વાસ એ મનોધર્મ અત્યંત શ્રેષ્ઠ માનેલો છે. વિશ્વાસ ઉપર આખું જગત ચાલે છે. વિશ્વાસ સુખનું સાધન છે. વિશ્વાસ હોય તો ચિંતા, કાળજીનો ત્રાસ હોતો નથી. ઈશ્વર ઉપર વિશ્વાસ જોઈએ, માણસ ઉપર વિશ્વાસ જોઈએ, પોતાની જાત ઉપર વિશ્વાસ જોઈએ, અને પોતાના કામ ઉપર પણ વિશ્વાસ જોઈએ. વિશ્વાસ વગર આ જગતમાં કોઈજ કામમાં કૌતુકમંદ થવાતું નથી. શરીરમાં જેમ પ્રાણ તેમ વ્યવહારમાં વિશ્વાસ છે.

વિશ્વાસથી વિશ્વાસ વધે છે, વિશ્વાસ વગર વિશ્વાસ વધતો નથી. વિશ્વાસ આખ્યા વગર વિશ્વાસ મળતો નથી. વિશ્વાસ જમીનમાં પાકતો નથી, વિશ્વાસ આકાશમાંથી પડતો નથી, પણ વિશ્વાસરૂપી જાડમાંથીજ વિશ્વાસ પેદા થાય છે. ઈશ્વર ઉપર વિશ્વાસ આવવો એ ઈશ્વરની કૃપા છે. વ્યવહારમાં વિશ્વાસ ઉત્પન્ન થવા માટે આચરણ અથવા વર્તણૂક કારણભૂત છે. આ પ્રમાણે વિશ્વાસનું સામર્થ્ય વર્ણવ્યું વણેવી શકાય તેવું નથી. વિશ્વાસથી માથે તુટી પડેલા અનર્થો જોઈએ તેટલા છે. મોટા અન્તઃકરણનું લક્ષણ છે. અવિશ્વાસુ સ્વભાવ સારો ગણાતો નથી. આમ પરસ્પર વિરોધી પ્રકાર વિશ્વાસના છે, માટે વેપાર ધંધો કરનારાઓએ વિશ્વાસની બાબતમાં પોતાનું ધોરણ કેવું રાખવું, પોતાનું વર્તન કેવા પ્રકારનું રાખવું, તેનો નિર્ણય કરવો એ બહુ કઠણ છે. તોપણ અનુભવી વેપારીઓના મત પ્રમાણે વિશ્વાસની બાબતમાં નિશ્ચિત જેવા થએલા કેટલાક નિયમો નીચે આપીએ છીએ:—

૧ વેપારમાં કોઈનો પણ વિશ્વાસ કરવો નહિ.

૨ અનુભવ અનુકૂળ હોય તોજ થોડો ઘણો વિશ્વાસ કરવો; નહિ તો નહિ.

૩ વિશ્વાસઘાત કરનારને આપણાથી ઘટતું શાસન થશે એવી પુરેપુરી ખાત્રી હોય તો તેની ઉપર ઈતખાર-વિશ્વાસ-થોડો ઘણો રાખવો.

૪ પોતાનો અંગિક, કે જે આપણો વિશ્વાસઘાત કરે તો તેના કલ્યાણથી આપણને દુઃખ થઈ તેનું વેર લેવાની લાગણી અંતરમાં ન થાય એવા માણસ ઉપર થોડો ઘણો વિશ્વાસ રાખવો.

૫ બહુ દિવસનો પરિચિત-ઘણી લાંબી મુદતનો જેનો અનુભવ હોય એવા ઉપર થોડો ઘણો વિશ્વાસ રાખવો.

૬ જેના વિષે આપણા અન્તઃકરણમાં કલ્યાણમુદ્દિ ખરી અને નિરપેક્ષ વસતી હોય તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખવામાં ચિંતા નથી.

૭ અનુભવથી ઉલટ ખાત્રી થતા સુધી પ્રત્યેક મનુષ્ય સંપૂર્ણ વિશ્વાસને પાત્ર નથી એમજ ધારીને ચાલવું એ ઇષ્ટ અને હિતકર છે.

૮ આપણે ખરેખરો અને અન્તઃકરણપૂર્વકનો તથા નિરપેક્ષ વિશ્વાસ રાખીશું તો તે વિશ્વાસનો મોખ્ખો તેજ પ્રમાણે મળ્યા વગર રહેશે નહિ, એવી ભાવના પણ ઘણીની હોય છે.

૯ અન્તઃકરણમાં ન હોય પણ મોઢેથી અને કંઈક કૃતિથી વિશ્વાસ છે એવી માત્ર બતાવણી કરીને બીજાના આપણી ઉપરના વિશ્વાસની ખાત્રી કરી લેવી એ વેપારીનું ચાતુર્ય છે, એમ પણ કેઈ કેઈ પ્રતિપાદન કરે છે.

એટલા માટે વિશ્વાસની બાબતમાં કયા નિયમ પ્રમાણે વર્તવું તે વિષે ચોક્કસ નિર્ણય કાઢી કહી શકાતો નથી. પરંતુ વર્તનમાં વિશ્વાસના સંબન્ધમાં બહુ સાવધાની રાખવી એ ઉત્તમ માગ છે. વિશ્વાસ રાખીને છેતરાવા કરતાં વિશ્વાસ રાખવામાં પ્રથમથીજ સાવધાન રહેવું એ ઉત્તમ છે.

પાઠ ૧૬ મો.

વીમો, તેની જરૂરીઆત ને તેના ફાયદા.

વેપારમાં જોખમ અનેક પ્રકારનાં હોય છે તે જોખમથી કેટલીક વખતે મોટું નુકસાન થાય છે, અને તેથી વેપારી છેક પાયમાલ થઈ જાય છે. આગ લાગવી, દરિયામાં તોફાન થઈને માલનું ડૂબવું, એ વેપારમાં અણુધાર્યા જોખમો ખાસ કરીને છે. આવી ભાતના જોખમમાંથી વેપારીને બચાવવાના પ્રયત્નને વીમો કહેવામાં આવે છે. માણસની જીન્દગીનો વીમો, આગનો વીમો અને પાણીમાં માલ ડૂબે તેનો વીમો, એવી વીમાની મુખ્ય ત્રણ પદ્ધતિઓ છે. વીમો ઉતારવો એટલે નુકશાનીની જવાબદારી માથે લેવી. દુકાનમાં કે વખારમાં માલ ભર્યો હોય તેને આગ લાગે તો જે નુકશાન થાય તે ભરી આપવાની જામીનગીરી વીમો ઉતારનાર કંપની આપે છે. તેજ પ્રમાણે જળમાર્ગે આવતો માલ પાણીમાં ડૂબી જાય તો તેની નુકશાની ભરી આપવાની જામીનગીરી પણ આપે છે.

એવી કંપનીઓની રચના અને વ્યવહાર યોજાવવાની પદ્ધતિ ઘણી વ્યવસ્થિત અને એકદમ વિશ્વાસ યોગ્ય છે. સામાઈક ભંડોળના ધોરણે સ્થાપના એલી અને મરકારમાં નોંધાયેલી કંપની (મંડળી)ઓજ વીમો ઉતારવાનું કામ કરે છે. પ્રથમ ભાગીદારો પાસેથી થોડું થોડું ભંડોળ ભેગું કરી નિયમિત કંપની સ્થાપવામાં આવે છે. પછી વીમો ઉતારવાની માલની કીંમત ઉપર સેંકડે અમુક લવાજમ લેવાનું મુકરર કરી તે પ્રમાણે દર વરસે વસુલ કરવામાં આવે છે. જે વરસે જે માલનો વીમો ઉતારવામાં આવ્યો હોય તે વરસે તે માલને કાંઈ નુકશાન નજ થાય તો તે વરસની લીધેલી રકમ વીમા કંપનીને ચોખ્ખા નફા તરીકેજ મળે છે. આ પ્રમાણે ઘણી રકમો મળતાં મોટું ભંડોળ ભેગું થાય છે. કોઈને નુકશાની ભરી આપવી પડે ત્યારે તે એકઠા થયેલા ભંડોળમાંથીજ આપવામાં આવે છે. હાખલા તરીકે ધારો કે એક વીમા કંપનીએ ૧૦૦ વખારોનો વીમો ઉતાર્યો છે. તે સો વખારોમાં મળીને દશ લાખ રૂપીઆનો માલ છે, એમ કલ્પના કરીએ. દરેક વખારના વીમાનું લવાજમ દર વરસે આશરે દશ રૂપીઆ આવતું હોય તો સો વખારના હજાર રૂપીઆ આવે. દર વરસે તે વખારોને આગ લાગે એવું તો કદી બનતુંજ નથી. પાંચ દશ વરસે કોઈ એકાદ વખારને આગ લાગે તો લાગે. ધારો કે ૧૦ વર્ષમાં આગ બીલકુલ લાગી નથી, તો વીમો ઉતારનાર કંપનીને તેટલાં વર્ષમાં લવાજમના રૂપીઆ દશ હજાર મળ્યા. દશ વર્ષ પછી એક વખારને આગ લાગી ને તેથી પાંચ હજાર રૂપીઆનો માલ બળી ગયો તો તે નુકશાની માલ ધણીને ભરી આપવા માટે એકઠા કરેલા દશ હજાર રૂપીઆમાંથી પાંચ હજાર રૂપીઆ કાઢવા પડે, તે કંપનીને કાંઈ ભારે લાગે નહિ; ને વેપારીને પાંચ હજાર રૂપીઆનું સામટું નુકશાન થાત તે પણ વીમાને લીધે થાય નહિ. તેને તો બળેલા માલની કીંમત ચેકડી મળે છે. પોતાના માલને નુકશાન થાય તેટલા માટે દશ વર્ષમાં તેણે સો રૂપીઆ વીમાના લવાજમના ભર્યા હતા; પણ તેના બદલામાં એકી વખતે સામટો પાંચ હજારનો લાભ થયો. વેપારીઓને લાભ થાય, વીમો ઉતારનાર કંપનીને નુકશાન ન થાય, જે રકમ ભરી આપવી પડે તે ઘણાંજ ઉપર થોડી થોડી-તેમને ન સમજાય તેવી રીતે-વહેચાઈ જાય, એવો ખુબીલયો મેળાપ વીમાની પદ્ધતિમાં થયેલો છે. વીમો ઉતારેલા માલને થયેલું નુકશાન વીમો ઉતારનારી કંપની પોતાનાં ઘર ના નાણાંમાંથી કાંઈ ભરી આપતી નથી. તેમજ અમુક વેપારીને આટલું નુકશાન થયું છે, માટે તેમાં તમે આટલો હિસ્સો આપો એમ સ્પષ્ટપણે કહીને ઉઘાડી રીતે નુકશાનીનો ભોજો લાઠવાનું કામ પણ આ વીમા કંપનીઓને કરવાનો પ્રસંગ આવતો નથી. વીમો ઉતારનારો આવી રીતની કુશળતાભરી પદ્ધતિ આવશ્યક, ઉપયોગી અને ઘણી લાભકર છે.

આગના વીમાની પદ્ધતિના જેવીજ બીજી બતના વીમાની પદ્ધતિ હોય છે. આગનો વીમો, જળમાર્ગનો વીમો, જીન્દગીનો વીમો, નોકરના બેઠમોનીપણાનો વીમો, અકસ્માત અને આપઘાતથી પિકલાંગ થવાનો વીમો, વગેરે કેટલાક પ્રકારના વીમાની પદ્ધતિઓ હમણું ચાલુ થઈ છે. પેશ્વાઈના વખતમાં આપણા દેશમાં વીમો ઉતારાવવાની વેપારીઓમાં પદ્ધતિ હતી. તે વખતે ચોરી, રેલ, લુંટફાટ અને જપ્તી (બીજા પ્રદેશના સરકારની) નો પણ વીમો ઉતારવામાં આવતો. ઇંગ્લિશ સામ્રાજ્ય વેપારની વૃદ્ધિ ને પરિપક્વતા માટે વધારેમાં વધારે સમવડવાળું છે, એટલુંજ નહિ પણ, વેપારની વૃદ્ધિની હદજ નહિ એજ એ સાર્વભૌમ સત્તાનું સૌભાગ્ય છે, અને તેથીજ વીમાકંપનીઓની પદ્ધતિ પણ પૂર્ણતાએ પહોંચી છે.

ઈશ્વરી કોપથી થનારી નુકશાનીનો બહલો વાળનારી આ અત્યંત વ્યવસ્થિત અને ચતુરાઈભરેલી પદ્ધતિનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવામાં ડાહ્યો, હોશિઆર અને દક્ષ વેપારી કદી પણ આનાકાની કરશે નહિ. આપણા દેશમાં નવ પ્રકારના વીમા ઉતારનારી પરદેશની સેંકડો કંપનીઓએ પોતાની પેઢીઓ સ્થાપી છે. તેમજ કેટલીક દેશી કંપનીઓ પણ થોડાંક વર્ષો થયાં સ્થપાઈ છે ને તેજ પ્રમાણે કામ કરે છે, એ બહુ ખુશી થવા જેવું છે. વીમો ઉતારવાના કામકાજ માટેનો એક નવતંત્ર કાયદો સરકારે કરેલો છે.

પરદેશની વીમા કંપનીઓ આપણા દેશમાં લગભગ એકસાને આશરે હશે. પરદેશી વીમા કંપનીઓ હોવાથી દેશમાંનું કેટલુંક ભંડોળ તેમના હસ્તક રહે, ને તે રકમનો ઉપયોગ દેશની સાંપત્તિક સ્થિતિ સુધારવા તરફ બીજકુલ ન થાય એ ધનોત્પાદક શાસ્ત્ર પ્રમાણે મોટું નુકશાન છે, એવો કેટલાકનો અભિપ્રાય છે. પરદેશી વીમા કંપનીઓ થયેલું નુકશાન ભરી આપે છે તેને લીધે તે રકમ દેશ માં આવે છે એ વાત ખરી છે; પરંતુ વીમા કંપનીઓ નુકશાનને બહલો જે રકમ આપે છે તે પોતાની મુડીમાંથી આપતી નથી પણ લવાજમ તરીકે એકઠી થયેલી રકમમાંથીજ આપે છે. એટલા માટે દેશમાના જોખમનો વીમો ઉતારવાનું કામ બને ત્યાં સુધી દેશી કંપનીઓનેજ આપવું એ દેશકલ્યાણનું કાર્ય છે, એ દેશી વેપારીઓએ લક્ષમાં રાખવું જોઈએ.

પાઠ ૧૭ મો.

વેપારી જ્ઞાનનાં સાધનો.

વેપાર એ ધણું કઠણુ શાસ્ત્ર છે. વેપાર એક મોટી કળા છે. વેપારનું મહત્વ ધણું મોટું છે અને જગતનાં વ્યવહાર વેપારથી વ્યાપ્ત છે. મહાન્ રાજ્યની શ્રેષ્ઠતા વેપારની વૃદ્ધિ ઉપર આધાર રાખે છે. એટલે દેશની મોટાઇ તેના વેપારની વૃદ્ધિ ઉપર અવલંબીને રહે છે. રાષ્ટ્રીય સુખ, રાષ્ટ્રીય સંપત્તિ એ સર્વે વેપારવૃદ્ધિ ઉપરજ પૂર્ણપણે આધાર રાખે છે, આ વાત સ્પષ્ટ છે. આ પ્રમાણે છે ત્યારે વેપારશાસ્ત્રનું જ્ઞાન ક્યાથી મળશે અને તે સંપાદન કરવા માટે ક્યા ક્યાં સાધનોની આવશ્યકતા છે એ પ્રશ્નનો વિચાર સ્વાભાવિક રીતેજ મનમાં આવે છે, અને તેથી એ વિષયનું થોડુંધાણું વિવેચન કરવાની જરૂર છે.

અનુભવ એ વેપારશિક્ષણની મુખ્ય શાળા છે. એ શાળામાં વેપારી જ્ઞાન સાઝું અને પુષ્કળ મળી શકે છે. આ શાળામાં શીખ્યા વગર વેપારી જ્ઞાન મેળવવાનું અશક્ય છે. ઉમેદવારી કરી વેપારમાં પડ્યા વગર વેપારી જ્ઞાન મેળવવાની કોઈ માણસે કદી પણ આશા રાખવી નહિ. વેપાર કરવાથી વેપારની ખુબી સમજાય છે. ધંધાનું શિક્ષણ આપનાર ધંધો છે. અનુભવ મેળવતાં જે નુકસાન વઠવું પડે છે તે આ શિક્ષણ મેળવવા માટે આપવાની દક્ષિણા કે પી છે. ધંધાની, વેપારની શરૂઆત કરવી, અનુભવ લેવો, અનુભવ લેતી વખતે વિચાર કરવો, અનુભવથી સમજાય તે તત્વો સમજવાં, મળે તેટલી માહિતી મેળવી ધ્યાનમાં રાખવી, આ માર્ગ પ્રથમ અને મુખ્ય છે. વેપારી જ્ઞાન મળવાનું ને મેળવવાનું પહેલું સાધન જાતે વેપાર કરવો એ છે. વેપારી શિક્ષણ મેળવવાની મુખ્ય શાળાઓ વેપારીની દુકાનો, પેઢીઓ, વખારો, અને બજારો છે.

વેપારની સાથે બહુજ સળધ રાખનારા અર્થશાસ્ત્ર, ધનોત્પાદનશાસ્ત્ર, અને અંકાનુમાનશાસ્ત્રનું વ્યવસ્થિત અધ્યયન વ્યવહાર તેમજ તત્ત્વવિચારની દૃષ્ટિથી કરવું જોઈએ. અર્થશાસ્ત્રમાં પૈસો, નાણું-દ્રવ્ય સંબંધી સર્વે બાબતો અને એકંદર વ્યવહારનો વિચાર કરવામાં આવેલો હોય છે. અર્થશાસ્ત્રનો વધારે વ્યવહારિક વિચાર જેમાં હોય તેને ધનોત્પાદકશાસ્ત્ર કહે છે. વેપારીઓને અર્થશાસ્ત્રના જ્ઞાનની જરૂર ડગલે ને પગલે પડે છે. વેપારીઓ અર્થશાસ્ત્રના સિદ્ધાન્તના બહાર એક ડગલું પણ ભરી શકતા નથી. અર્થશાસ્ત્ર એટલે વેપારશાસ્ત્ર એમ કહીએ તો પણ ચાલે. વધારે તો શું પણ અર્થશાસ્ત્ર એ વેપારીઓની “ ભગવદ્ગીતા ” છે એમજ કહી શકાશે.

અંકાનુમાનશાસ્ત્ર એટલે સર્વ પ્રકારના આંકડાની શુદ્ધ-સાચી માહિતી મેળવી પછી તેના ઉપર પ્રમેય બેસાડવાની કળા અથવા વિદ્યા. ઇંગ્લેન્ડમાં Statesices એવું જે શાસ્ત્રને કહે છે તેનેજ ‘અંકાનુમાન’ એ નામ આપણી ભાષામાં મુકરર કરેલું છે. દેશમાં વસ્તી કેટલી, લોકોને ખપની વસ્તુઓ કઈ, કુલ જમીન કેટલા એકર, તેમાંની વાવેતર કેટલી થઈ, પડતર કેટલી રહી, પેદાશ કેટલી થશે, માલ કેટલો પાકયો, વગેરે સર્વ પ્રકારના આંકડાનું અનુમાન લઈ તે વિષે અનુમાન ગાંધવું તે ‘અંકાનુમાન શાસ્ત્ર’ તેજી મઢી, છત અને ખપ એ સળધે ઠાઈક અનુમાન કરવાને આવશ્યક સાધનોની વેપારી ધંધામાં જરૂર છે. અને આ તેજીમંદીનું તથા છત અને ખપનું કામ અંકાનુમાનશાસ્ત્રથી સારી રીતે સમજાય છે. અંકાનુમાનશાસ્ત્ર અને દુનિઆની નવાબુનીની ખખરો સામાજિક વ્યવહારમાંના વહેવાર, મેળા, ઉત્સવ ઇત્યાદિની આજસુધીની માહિતી, વગેરે સાધનો અનુકૂળ હોય એટલે વેપારી જ્ઞાન સહેલાઈથી મેળવવામાં અલગ પડતી નથી. સરકાર અંકાનુમાનના સાધનાં પ્રતિ વર્ષે જગતમાં પ્રગટ કરે છે. આવી માહિતી જાહેર કરવી એ વેપારી સલાઓ પોતાનું મુખ્ય કર્તવ્ય ગણે છે. આમગાડી, પોસ્ટ, તાર, વગેરે ખાતા પોતપોતાનો વહેવાર કેવો અને કેટલો થયો એ વગેરેની માહિતી પ્રસિદ્ધ કરે છે. ખેતી સંબંધી માહિતીના આંકડા, પાક, વાવેતર, પેદાશ, વગેરેના અદાજપત્રકો સરકાર સર્વ લોકોને જાહેર કરે છે. દરરોજના તાબા સમાચાર અને આખી દુનિઆની ખખરો છાપાને પ્રસિદ્ધ કરવાનું કામ વર્તમાનપત્રો કરે છે. માટે વેપારી જ્ઞાન સંપાદન કરવાની જેની ઇચ્છા હોય તેણે અંકાનુમાનશાસ્ત્રનું અને તે સંબંધી પ્રસિદ્ધ થતા બીજાં સાધનોનું વાચન હુમેશા રાખવું જોઈએ. દરરોજ પ્રસિદ્ધ થતા વર્તમાનપત્રો પણ ધ્યાનથી વાચવા જોઈએ.

વેપારી સલાઓ વેપાર સંબંધી માહિતી એકઠી કરે છે. પરદેશના વેપારી વકીલો પોતાની માહિતીનો ઇતિહાસ પ્રતિ વર્ષે બહાર પાડે છે. વેપાર ઉદ્યમ સંગ્રહ નિરતર ચર્ચા કરનારાં વર્તમાનપત્રો અને માસિક પુસ્તકો પ્રસિદ્ધ થાય છે. વેપારને લગતા વિષયો સંબંધી ખાસ ગ્રંથો બહાર પડે છે તે બધાનું પરિશીનલ કરવું એ વેપારી જ્ઞાન મેળવવાના સાધનામાંનું એક સાધન છે. આપણી ભાષામાં વેપાર સંબંધી જ્ઞાનનાં પુસ્તાં સાધનો હજી તૈયાર થયેલાં નથી. અર્થશાસ્ત્ર ઉપર બે ત્રણજ પુસ્તકો થયા છે. વેપારી અંકાનુમાનની થોડીઘણી માહિતી આપનારાં બે ત્રણ પુસ્તકો પ્રસિદ્ધ થયેલાં છે, તે સિવાય વેપારી વાઠમય આપણી ભાષામાં બંધકુલ નથી એમ દૃઢીએ તો પણ ચાલશે. મુંબઈની દેશી વેપારી મંડળી તરફથી એક માસિક પત્ર નીકળે છે તે સિવાય નિયમિત વેપારી

જ્ઞાનની માહિતી આપનારું એકે માસિક કે સાપ્તાહિક પત્ર નીકળતું નથી, એ દિલગિરીની વાત નથી ?

વેપારી શિક્ષણ આપનારી પ્રાથમિક અને ઉચ્ચ પ્રતિની શાળાઓ એ વેપારી જ્ઞાન સંપાદન કરવાનું વ્યવસ્થિત સાધન છે. આપણા દેશમાં હજી એ માટેની સગવડ થયેલી નથી, પરંતુ તેવી સગવડ કરવા તરફ સરકારનું તેમજ લોકોનું લક્ષ હમણાં દોરાયું છે ને મુળમ્માં એવી એક વેપારી કોલેજ સ્થાપન થઈ છે એ દેશના ભવિષ્ય માટે ખુશી થવા જેવું છે. વેપારી વર્ગને અને વેપારીઓના યુવાન બાળકોને તેમજ સ્વભાવતઃજ જેનું વલણ વેપાર તરફ હોય તેવા લોકોને ઉપયોગી થઈ પડે એવા વાચન પાઠનાં પુસ્તકો, એ વેપારી જ્ઞાન સહેલાઈથી સંપાદન કરવાનું સાધન છે. પરંતુ આપણી ભાષામાં તે સળધી પણ કાંઈ અનુકૂળતા નથી, અને તે ન હોય તે પણ રાન્ત (યોગ્ય) છે. કારણ કે પુસ્તકો લખવા જેટલી વિદ્વતઃ વેપારી મંડળમાં હોતી નથી, ને પુસ્તક લખવાની યોગ્યતાવાળા વિદ્વાનમાં ઉત્તમ ખપનારા વેપાર સળધી અણુમાહિતગાર હોય છે ! તેમ છતાં વેપારી જ્ઞાનના મૂળતત્વો કુમળા મનપર ઠસાવનારા વાંચન પુસ્તકોની હાલમાં ઘણી જરૂર છે, તેમાં કાંઈ શંકા નથી.

પાઠ ૧૮ મો.

અંકાનુમાન શાસ્ત્ર-તેજ મંદીનું જ્ઞાન.

અંક એટલે આકાશ અને તે આકાશ ઉપરથી જણાતું અનુમાન તેને અંક-નુમાન એવું કહે છે. એ એક સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર છે. વેપારમાં આ અંકાનુમાન શાસ્ત્રનો ઘણો ઉપયોગ હોય છે. તેજ મંદીનું જ્ઞાન એ વેપારનો પ્રથમ આધાર સ્તંભ છે. કઈ જણસ ક્યારે અને શા માટે તેજથી ખપશે અને તેની ખપત એકદમ થશે કે નહીં તે જાણવું એ વેપારના કામમાં અતિ મહત્વનું છે. તેજ પ્રમાણે કઈ ચીજની કયા કારણથી મંદી થશે એટલે ખીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તે જણસને ધરાક નહિ મળે, તે ચીજનો ભાવ સારો ઉપજશે નહિ, તેનો ખપ વધારે થશે નહિ, એ બધું ધોરણ વેપારી માણસે જાણવું અવશ્યનું છે. વેપારી ઉદ્યોગ પાથડાવું મુખ્ય ચક્ર એટલે તેજ મંદી જાણવાના સાધનની અનુકૂળતા છે. વેપારી ધોરણ જેને કહે છે તેનું મૂળ તેજ મંદી જાણનારાની શક્તિમાં હોય છે. શક્યતા અને સાધ્યતા નક્કી કરવાની હોંશિયારી વધારે હોય અને તેની સાથે અંકાનુમાનની સિદ્ધતા હોય તો તેજ મંદી ઝટ જણાઈ આવે છે. જે વેપારી

ધસિમને તેજ મંદી જલદી સમજાય છે તેનેજ વેપાર સાધ્ય થાય છે. સોંઘા ભાવમાં ખરીદી કરવી ને ભાવ વધે એટલે વેચવું એ વેપારીનું પહેલું ને મુખ્ય કામ છે. અમુક પદાર્થ સોંઘા ક્યારે ને કેવા સંભોગમાં થાય છે એ સમજાય તો તે પદાર્થની મંદી સમજી તે વખતે ખરીદીની તૈયારી કરવાનું ઠીક પડે છે. તેમજ તેજ થાય એટલે તે વેચવાનો વખત છે. માટેજ ખરીદી અને વેચાણ કરવાને તેજ મંદીનું જ્ઞાન અવશ્ય જોઈએ. આ જ્ઞાનને શક્યાશક્યતા અને સાધ્યાસાધ્યતા જેને અંગ્રેજીમાં Science of Possibilities and Probabilities કહે છે તેની જરૂર છે. આવી પરિસ્થિતિ છે માટે તેનું પરિણામ આવું થશે, આ પ્રમાણે બનવું અશક્ય છે, આવી સ્થિતિમાં અમુક વાત સાધ્ય ને અમુક અસાધ્ય થાય, એવી એવી રીતે અનુમાનો ખાંધી નિર્ણય કરવાની કળાનેજ શક્યાશક્યતા અને સાધ્યાસાધ્યતાનું શાસ્ત્ર કહે છે. હવે અંકાનુમાન શાસ્ત્ર એટલે અમુક કારખાનામાં આટલો મજૂર છે, તેમાં રોજ આટલો માલ નીકળે છે, અમુક ભાતનો કાચો માલ અમુક ઠેકાણે આટલો પેદા થયો, અમુક ધાન્યનું અમુક પ્રાતમાં આટલું વાવેતર થયું, તેનું ઉત્પન્ન આટલું થયું, અમુક ઠેકાણે અમુક લોકોનો આટલો સમૂહ છે, તેમને અમુક દિવસોમાં અમુક અમુક ચીજોની આટલી જરૂર પડી, વગેરે પ્રકારની માહિતી આંકડાથી જણાઈ આવે છે. તે માહિતીનું અવલોકન કરી અમુક પ્રકારના અનુમાન પર આવવું તેથી તેજ કે મદી ઠરાવી શકાય છે, તે શાસ્ત્રને અંકાનુમાન શાસ્ત્ર એવું સાર્થનામ આપેલું છે. એ પ્રમાણે આંકડા ઉપરથી અનુમાન કાઢ્યા બાદ એ શક્ય કે અશક્ય ને સાધ્ય કે અસાધ્ય તેનો નિર્ણય કરવાનાં સાધનોની જરૂર છે, ને તે શક્યાશક્યતા ને સાધ્યાસાધ્યતાના શાસ્ત્રથી સારી પેઠે પુરી પડે છે.

આવી રીતે અંકાનુમાન શાસ્ત્ર અને શક્યાશક્યતા અને સાધ્યાસાધ્ય શાસ્ત્રનો સંબંધ છે અને આ બંને શાસ્ત્રોનું જ્ઞાન હોય અથવા એ બંને શાસ્ત્રોની સારી પેઠે અનુકૂળતા હોય તો તેજ મંદી વિશેની અટકળ સારી પેઠે ઠરા શકાય છે. તેજ મંદીની અટકળ બરાબર રાતે કરતાં આવડે એટલે બિનચૂક ધોરણે મુકરર કરવામાં અડચણ પડતી નથી. માટેજ વેપારીએ કે વેપાર કરવાની ઇચ્છા રાખનારે આ બંને શાસ્ત્રની અવશ્ય માહિતી મેળવી લેવી જોઈએ. અંકાનુમાનશાસ્ત્રની અનુકૂળતા માટે સરકાર આંકડા મેળવી હુમેશાં પ્રસિદ્ધ કરે છે. દરસાલ સરકાર તરફથી અંકાનુમાન સંબંધી પરિપૂર્ણ માહિતી પ્રબળે માહર કરવામાં આવે છે, તેનો વેપારીઓએ ઉપયોગ કરવો જોઈએ.

પાઠ ૧૯ મો.

અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની આવશ્યકતા.

અર્થ એ સંસ્કૃત શબ્દ છે. અર્થ એટલે પૈસો, દ્રવ્ય તે સંબંધી જે શાસ્ત્ર તેનું નામ અર્થશાસ્ત્ર છે. વેપારમાં મુખ્ય કામ પૈસાનું-મુડીનું જ હોય છે માટે તે સંબંધી માહિતીની વેપારીને ઘણી જરૂર હોય તેમાં નવાઈ નથી. અર્થશાસ્ત્રનું સાફ જ્ઞાન એ વેપારમાં પ્રવીણતા સંપાદન કરવાનું એક સાધન છે. અર્થશાસ્ત્રમાં વેપારી તત્વોનું વિવેચન ઘણું હોય છે, માટેજ અર્થશાસ્ત્રનું અજ્ઞાન વેપારમાં અને વેપારીઓને ન જોઈએ. જે ઉદ્યોગ અથવા ધંધાનો પ્રારંભ કરીએ તે ઉદ્યોગ અથવા ધંધાનું શાસ્ત્ર પૂર્ણપણે અવગત હોવું ખાસ જરૂરનું છે. વેપારનો અને અર્થશાસ્ત્રનો સંબંધ ઘણોજ નજીકનો છે અર્થશાસ્ત્રમાં વેપાર તત્વોનું વિવેચન હોય છે તેથી અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની પ્રત્યેક વેપારીને જરૂર છે. અર્થશાસ્ત્રની પરિપૂર્ણતા અર્વાચીન કાળમાં ઘણી થયેલી છે. આપણા ભાષામાં અર્થશાસ્ત્રનો પહેલો માનનીય ગ્રંથ દી. બા. અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઈએ લખેલો છે. ત્યાર બાદ આ શાસ્ત્ર ઉપર બીજા બે ગ્રંથ પ્રસિદ્ધ થયેલા છે. કોલેજેમાં અર્થશાસ્ત્રનો સંપૂર્ણ વિષય શીખવવાનો વહીવટ ઘણા વર્ષથી છે. આમ છતાં આ અર્થશાસ્ત્રનું અધ્યયન હજી સુધી વેપારી મંડળમાં શરૂ થયેલું નથી એ શોચનીય છે. હજી પણ વેપારી મંડળનું લક્ષ્ય તેમને ખાસ ઉપયોગી અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયન તરફ થોડું ઘણું પણ દેરાય તો બહુ આવકારદાયક થઈ પડે.

ઉત્પાદન, વિભજન, અને વિનિમય એ ત્રણ બાબતોનું પૂર્ણ વિવેચન અર્થશાસ્ત્રમાં કરેલું હોય છે. ઉત્પાદનનો અર્થ પેદાશ એટલે પદાર્થ પકવવો. વિભજન એટલે વહેચણી કરવી; પેદા થયેલા ચીજોની વહેચણીને વિભજન કહે છે. વિનિમય એટલે અદલોખદલો; પોતાની પાસેની ચીજ જેને જરૂર હોય તેને આપી તેની પાસેથી જે ચીજની આપણને જરૂર હોય તે ચીજ લેવી તેને અદલોખદલો એટલે વિનિમય કહે છે. અર્થશાસ્ત્રના આ મુખ્ય ભાગ છે માટેજ આ શાસ્ત્રનો બધો સમય વેપારની રીતે આવી મળે છે. અર્થશાસ્ત્રમાં ઉત્પાદન અથવા પેદાશના પ્રકરણમાં જમીન, મજૂરી, ને મુડી એ ત્રણેનું વિવેચન કરેલું હોય છે. જમીનની ફળદ્રુપતા મજૂરી કે ભાડવલ સિવાય શક્ય નથી. જમીન, મુડી અને મજૂરી એ ત્રણેનો સંયોગ થાય ત્યારેજ માણસના નિર્વાહ માટેની વસ્તુઓ તૈયાર થાય છે. એ ત્રણે વગર કોઈ પણ વસ્તુ તૈયાર થવી શક્ય નથી. માટે ઉત્પાદન સંબંધી વિવેચન કરતી વખતે જમીન, મજૂરી અને મુડીનો વિચાર કરવાની

જરૂર છે. જમીન, મનૂરી અને મુડી એ ત્રણે સંબંધી યથાસ્થિત વિવેચન કરીએ તો તેમાં બીજી ઘણી બાબતોનો સમાવેશ થાય. મુડીની સાથેજ શાખ, બ્યાજ વગેરે અનેક બાબતોનો વિચાર મનમાં આવી ઉભો રહે છે. તેજ પ્રમાણે મનૂરી અને જમીનને માટે છે. માટેજ ઉત્પાદન સંબંધી પૂર્ણ વિવેચનની માહિતી માટે તે શાસ્ત્રનું વ્યવસ્થિત અધ્યયન કરવું જરૂરનું છે.

વિલજન એટલે વહેંચણીના પ્રકરણમાં શ્રમ વિભાગાદિકનો સમાવેશ થાય છે. આપણા બધા વેપારીઓ વિલજન-વ્યવસાયમાં ગુંથાયેલા રહે છે. એટલે પેદા થયેલો માત્ર આ દેશનો બીજા દેશમાં અને બીજા દેશનો આ દેશમાં ખપાવવાની ખટપટ કરવી એજ એકલી વેપારની રીત તેઓ જાણે છે, ને તેમાંજ ગુચવાયેલા રહે છે. ખપ ને છતના ગુઢ અને ગહન તત્વે આ વિલજન પ્રકરણના વિવેચનમાં ઉત્તમ રીતે પ્રતિપાદન કરેલાં હોય છે. જકાત મુક્ત અથવા સંરક્ષિત વેપાર વગેરેના અવિસ્તર વિવેચન ને જ્ઞાનની વેપારી મંડળને ખાસ જરૂર છે.

(વાનંમય એ વેપારવૃક્ષનું મૂળ બીજ છે. બજારલાવ, દેશની આયાત અને નિર્ગત વેપારનાં તત્વો ઇત્યાદિનું સવિસ્તર વિવેચન આ વિનિમય પ્રકરણમાં હોય છે. અર્થશાસ્ત્ર વિશે આવી સક્ષિપ્ત માહિતી આપવાથી અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની આવશ્યકતા વેપારીઓને આપોઆપ સમજાશે નહિ. અધ્યયન ન કરતાં અનુભવથી અને અનુભવજન્ય અનુમાનના યોગે હોશિઆર વેપારીને વ્યવહારમાં ખપજેટલા અર્થશાસ્ત્રનાં મુખ્ય તત્વો તો પોતાની મેળે સમજાય છે, તર્કશાસ્ત્રના અધ્યયનથી વાદવિવાદ શી રીતે કરવો તે સમજાય છે, પણ તર્કશાસ્ત્ર ન જાણનારા ઉત્તમ પ્રકારે વાદવિવાદ કરનારા ઘણા લોકો હોય છે; કિબલુના બધાજ હોય છે. તેજ નિયમ અર્થશાસ્ત્રને પણ લાગુ પડે છે. અર્થશાસ્ત્ર ન સમજનારા પણ લારે વેપાર કરનારા ઘણા લોકો હોય છે. આમ છે તોપણ અર્થશાસ્ત્રના અભ્યાસની વેપારીઓને આવશ્યકતા નથી અથવા તેને ઉપયોગ નથી એમ તો કોઈથી કહી શકાશે નહિ અર્થશાસ્ત્ર ઘણો ગહન વિષય છે. પણ તે શાસ્ત્રનો પૂર્ણ અને બહુ નિકટનો સંબંધ વેપાર અને વેપારી સાથે સંધાયેલો છે માટે વેપારીએ કે વેપાર કરનારની ઇચ્છા રાખનારે અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની ઉપેક્ષા બીલકુલ કરવી નહિ. અર્થશાસ્ત્રનો વેપારવ્યવસાયમાં કેટલો ઉપયોગ છે તે તે શાસ્ત્રનું અધ્યયન કર્યા સિવાય કદાપી સમજાય નહિ. હાથમાં લીધેલા કાર્યમાં પૂર્ણપણે ફતેહ મેળવવી એવી ઇચ્છા ડાહ્યા મહુસોને સ્વાભાવિક રીતે હોય છે. વેપારમાં પૂર્ણપણે ફતેહ મેળવવામાં જે ત્રણ ચાર શાસ્ત્રો જાણવાની ખાસ જરૂર છે તેમાં અર્થશાસ્ત્ર વધારે શ્રેષ્ઠ અને મહત્વનું છે. “ ધનેાત્પાદન શાસ્ત્ર ” એ શબ્દ અર્થશાસ્ત્રનો બહુ નજીકના સંબંધનો અને વધારે ખુલ્લો લાવદર્શક શબ્દ તરીકે ગણાય છે. ધનેાત્પાદન શાસ્ત્ર, સંપત્તિશાસ્ત્ર, અથવા

અર્થશાસ્ત્ર એ એકજ મુખ્ય શાસ્ત્રનાં નામ છે. અર્થશાસ્ત્ર ઉપર ઇંગ્લિશ ભાષામાં અતિ ઝડપ અને વિસ્તૃત વિવેચનથી ભરપૂર એવા અનેક ગ્રંથો છે. આપણા દેશના વેપારીઓને અર્થશાસ્ત્રની રૂચી લાગે, અર્થશાસ્ત્રનું અધ્યયન આવશ્યક જણાય અને અર્થશાસ્ત્ર ઉપર ગ્રંથોની જરૂર જણાવા લાગે તો પછી આ શાસ્ત્ર ઉપર દેશી ભાષામાં ગ્રંથો તૈયાર થવાને વાર લાગે નહિ. અર્થશાસ્ત્ર એટલે શું અને તેની વેપારી લોકોને શા માટે જરૂર છે એ પ્રથમ જણાય એ હેતુથી આ પાઠ ખાસ લખવામાં આવ્યો છે.

પાઠ ૨૦ મો.

જકાત અને વેપારતત્વ.

સર્વ રાજકીય સત્તા પોતાના હાથમાં લીધેલી વ્યક્તિને અથવા સંસ્થાને પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધાનું અને વેપાર ઉદ્યમનું સંરક્ષણ તથા સંવર્ધન કરવાનું હોય છે. તેમ કરવું એ તેમનું પવિત્ર અને મુખ્ય કર્તવ્ય છે. પ્રજાના સંરક્ષણનું તેમજ પ્રજાના ઉદ્યોગ ધંધાના સંવર્ધનનું કામ રાજા કે સરકાર હસ્તક હોય છે. પ્રજા પાસેથી કર લેવા માટેજ માત્ર નહિ, અથવા કુરેલા કે કરવાના ખર્ચની વસુલાત માટેજ નહિ, પણ કર નાખવામાં બીજો પણ ખાસ હેતુ હોય છે. ઉદ્યોગ ધંધા કે વેપાર ઉદ્યમના સંવર્ધન સંબંધી નિયમ કરવા માટે સરકાર વેપારને લગતા જે કર લે છે તે કર જકાતના નામથી ઓળખાય છે. કર બે જાતના હોય છે: પ્રત્યક્ષ અને અપ્રત્યક્ષ. બજારમાં આવતા માલ ઉપર સેકડે-કિમત અથવા તોલ અગર માપ ઉપર કર લેવામાં આવે તો તે લોકોને ભારે લાગતો નથી. સરકાર મીઠા પર દર મળે બે રૂપિયા કર કે જકાત લે છે આ વાત ઘણા લોકો જાણે છે, તેમ છતાં આ કર પ્રત્યક્ષ ભાસે (લાગતો) નથી, જણાતો નથી ને સમજાતો નથી, માટે આવા કર અપ્રત્યક્ષ કર કહેવાય છે. મીઠું ખાનાર માણસ માત્રને આ કર ભરવો પડે છે, પણ તે પ્રત્યક્ષપણે નહિ પરંતુ અપ્રત્યક્ષપણે ભરવો પડે છે. દરેક ઘરવાળાને બે બે રૂપિયા કર મ્યુનિસિપાલીટીને આપવો પડે તે પ્રત્યક્ષ કર કહેવાય.

વેપારની બાબતમાં જે અપ્રત્યક્ષ કર ભરવો પડે છે તે જકાત કહેવાય છે. વેપારમાં જકાત લેવામાં આવે છે તે જકાતનાં કેટલાંક મુકરર તત્વો હોય છે. જકાતનાં તત્વમાં જુદી જુદી ત્રણ પ્રકારની પદ્ધતિ હોય છે. અનિયંત્રિત (મુક્ત અથવા ખુલી એવું પણ કહે છે), સંરક્ષિત વેપાર પદ્ધતિ અને યથા-

ચોથા એટલે જેને જેવી ઘટે તેવી વેપાર પદ્ધતિ, એવી ત્રણ પ્રકારની વેપારી પદ્ધતિ હાલમાં પ્રચલિત છે. આ દરેક પદ્ધતિનું સામાન્ય લક્ષણ કહેતાં પહેલાં જકાત બેસાડવાનાં તત્ત્વ, હેતુ અને આવશ્યકતાનું વધારે પ્રદેશીકરણ કરવાની જરૂર છે. વેપાર સંબંધી જકાત બેસાડવાના મુખ્ય કારણ ચાર છે:—

૧. પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધા સાથે બીજા દેશો કે પ્રાંતોના રોજગાર પ્રતિસ્પર્ધા કરી શકે નહિ, એટલે પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધાની પડતી થાય નહિ; પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધા સાથે બીજા દેશોના ઉદ્યોગ ધંધાની હરિફાઈ ન થાય; પોતાના દેશના માલ કરતાં બીજા દેશોમાંથી સોઢા ભાવે માલ લાવી પોતાના દેશમાં વેચી શકાય નહિ.

૨. દેશમાનો કાચો માલ પરદેશ જઈ દેશના લોકોના ઉદ્યોગનો નાશ થાય નહિ; કાચા માલનો પાકો માલ તૈયાર કરવાનો ધંધો પડી લાગે નહિ.

૩. જરૂર વગરના, અનાવશ્યક, અપાયકારક પદાર્થોની સમૃદ્ધિ ન થાય ને તેને ઉત્તેજન પણ ન મળે.

૪. દેશનું દ્રવ્ય બહારના પદાર્થ લેવામાં ખર્ચાયા નહિ. કેમકે દેશની સંપત્તિ બહાર જવા દેવી એ બરાબર નથી.

આ ચાર અથવા તેમાંના કેઈ પણ એકાદ કારણસર સરકાર વેપાર રોજગાર ઉપર જકાત નાખે છે.

જકાતના આ તત્ત્વથી વેપાર પદ્ધતિના ત્રણ પ્રકાર ઉદ્ભવ્યા આવે છે. પહેલો પ્રકાર અનિયંત્રિત વેપાર. દેશમાંનો માલ પરદેશ જવાને અને પરદેશનો માલ દેશમાં આવવાને કોઈ પણ પ્રકારનો પ્રતિબંધ ન થાય તેને અનિયંત્રિત વેપાર કહે છે. ઇંગ્લાંડ અને હિંદુસ્તાન એ બેજ દેશો વચ્ચે અનિયંત્રિત વેપાર તત્ત્વોનો સ્વીકાર આપણી સરકારે કરેલો છે. આ અનિયંત્રિત વેપાર તત્ત્વને લીધે ઇંગ્લાંડનું ભારે કડ્યાણ થયું છે. પણ તેજ અનિયંત્રિત વેપાર તત્ત્વથી હિંદુસ્તાન દિવસાનુ-દિવસ ગરીબ દશામાં આવે છે એવું આ દેશના અર્થશાસ્ત્રવેત્તાનું કહેવું છે. ઇંગ્લાંડના અર્થશાસ્ત્રવેત્તા એમ પ્રતિપાદન કરે છે કે પ્રથમ નુકશાન થાય એવો ભાસ થાય તોપણ આ અનિયંત્રિત વેપારતત્ત્વથીજ એકંદરે ફાયદો થયા સિવાય રહે નહિ. પ્રતિવર્ષ આ દેશનો કરોડો રૂપિયાનો માલ પરદેશમાં જઈ ત્યાં ખપે છે, ને બીજા દેશોનો તૈયાર થયેલો પાકો માલ હિંદુસ્તાનમાં મુગલક આવે છે, આથી હિંદુ-સ્તાનને અત્યંત નુકશાન થાય છે. કાચો માલ પરદેશમાં જાય છે તેથી કાચા માલનો પાકો માલ બનાવવાની મજૂરી હિંદુસ્તાનના લોકોને મળતી નથી, એટલું જ નહિ પણ આજ કાચા માલનો પાકો થયેલો માલ ખરીદવાથી ઘણાક લાભ

બીજા દેશોને મળે છે. બીજા દેશોમાંનાં અજસ્ર કારખાનાંને પોતાનો માત્ર લાવી અહીંઆ સસ્તા દરથી વેચવાનું પોસાય છે તેથી અહીંનાં કારખાનાંઓ અને કારીગરોને ઘણું સોસવું પડે છે.

બીજી વેપાર પદ્ધતિ સંરક્ષિત છે. ઇંગ્લેન્ડમાં Protected કહે છે તેનું સંરક્ષિત એ લાખાતર છે. આપણા દેશના ઉદ્યોગ ધંધા સાથે પરદેશના લોકો હિરિકર્ષ કરે નહિ માટે પરદેશમાંથી આવેલા માલપર ભારે જકાત સરકાર બેસાડે છે. એથી પરદેશથી આવતો માત્ર મોઘો પડે છે. થોડા વર્ષ પૂર્વે અમદાવાદની મીલોનું ધેળુ કાપડ એક વેપારીએ જર્મનીમાં વેચવા મોકલ્યું. અમદાવાદનું કાપડ જર્મનીના કાપડ કરતા સોઘ ભાવે વેચી શકાય તેમ હતું પણ અમદાવાદનો માલ જર્મનીમાં આવો સોઘ ભાવે વેચાય તો જર્મનીની મીલોવાળાને નુકસાન થાય અને જર્મનીના મુડીવાળાઓનો તેમજ મજુરોનો ક્ષયદો જતો રહે માટે જર્મન સરકારે અમદાવાદથી આવેલા કાપડ ઉપર સેકડે ૩૦-૩૫ ટકા જકાત બેસાડી, તેથી અમદાવાદના માલ ત્યાના માલ કરતા મોઘો થયો ને ત્યા વેચતો પોસાયો નહિ એવી રીતે દેશના વેપારનું અન ઉદ્યોગ ધંધાનું સંરક્ષણ કરવા માટે જે જકાત નાખવામાં આવે છે તે સંરક્ષિત વેપાર તત્વને લીધે છે. હિંદુસ્તાનમાંથી ફ્રાન્સમાં તૈલી અનાજ ઘણું જાય છે. ત્યાંની સરકાર આ અનાજ ઉપર જકાત બેસાડતી નથી. કેમકે તૈલી અનાજ એ કાચો માલ છે, કાંઈ પાકો માલ નથી. પણ તેજ ધા યનું તેજ કાઢી હિંદુસ્તાનમાંથી ફ્રાન્સમાં મોકલવામાં આવે તો ત્યાંની સરકાર એ માલ ઉપર સેકડે ૩૦-૪૦ ટકાના ભારે જકાત એકદમ નાખે છે. આનો હેતુ કાચા માલનો પાકો માલ તૈયાર કરવાના કામમાં મળતો મજુરી વગેરેનો લાભ પોતાનાજ દેશમાં રહે એ છે આનેજ સંરક્ષિત વેપારતત્વ કહે છે. ફ્રાન્સ, જર્મની, અમેરિકા વગેરે બધા દેશ અને વસાહતોમાં સંરક્ષિત વેપારતત્વનો ત્યાંની સરકારે સ્વીકાર કરેલો છે.

યોગ્ય-વેપારતત્વ એનો અર્થ મુક્ત વેપાર એટલે ખુલ્લો અથવા અનિયંત્રિત વેપાર તત્વના સ્વીકારવાળા રાષ્ટ્ર સાથે તે તત્વથી વર્તવું ને સંરક્ષિત તત્વવાળા રાષ્ટ્ર સાથે સંરક્ષિત તત્વથી વર્તવું. દાખલા તરીકે, ઉપર દર્શાવેલી જર્મન સરકારની જકાત, અમદાવાદના કાપડ ઉપર જર્મન સરકારે જકાત બેસાડી તે રાસ્ત છે કારણ તે દેશની સરકારે સંરક્ષિત વેપાર તત્વનો સ્વીકાર કરેલો છે. પરંતુ તેજ જર્મનીના કરોડો રૂપિયાનો માલ હિંદુસ્તાનમાં પ્રતિવર્ષ આવે છે પણ તેની ઉપર જકાત નથી; કારણ કે હિંદુસ્તાનમાં અનિયંત્રિત વેપાર તત્વનો સ્વીકાર અંગ્રેજ સરકારે કરેલો છે. હિંદુસ્તાનના પાકા માલ ઉપર ફ્રાન્સની સરકાર જમરી જકાત નાંખે છે પણ ફ્રાન્સથી આવતા માલપર હિંદુસ્તાનમાં જકાત નથી. માટે જ

સંરક્ષિત વેપાર તત્વવાળા સાથે સંરક્ષિત વેપાર તત્વથી વતેવું, અનિયંત્રિત વેપાર તત્વવાળા સાથે અનિયંત્રિત વેપાર તત્વથી ચાલવું, એને જ યોગ્ય વેપાર તત્વ કહે છે. ઇંગ્લેન્ડમાં જેને Fair trade કહે છે તેનું લાભાંતર યોગ્ય વેપાર એવું કરેલું છે.

વેપાર પદ્ધતિમાંના તત્વની આખત—જકાતને માટે આટલો વિચાર ખસ છે. આ તત્વ સિવાય પણ દેશમાં જકાત લેવાતી હોય છે. રસ્તા, પૂલ વગેરે વેપારનાં સાધનો કરેલાં હોય છે તેના ખર્ચ માટે થોડી ઘણી જકાત ળેસાડવામાં આવે છે. સમુદ્રમાં ડક્કા વગેરે બાંધેલા હોય છે તેને માટે પણ થોડી ઘણી જકાત હોય છે. શહેરસુધારા માટે પણ જકાત નાખવામાં આવે છે. સરકારના ખર્ચમાટેનું કેટલુંક ઉત્પન્ન પણ વેપારના પદાર્થો ઉપર જકાત ળેસાડીને લેવામાં આવે છે.

પાઠ ૨૧ મો.

મુસાફરીથી વેપારીને થતા લાભ.

વેપારી લોકોને ખબરે, બહા બુદ્ધા દેશ, પ્રાંત વગેરેમાં કઈ કઈ વસ્તુઓની જરૂર છે અને શેની શેની પેદાશ થાય છે તેની પુરેપુરી માહિતીની ખાસ જરૂર છે. લોકોના રીત રિવાજ કેવા છે? વાર તહેવાર ક્યા છે? મેળા-મેળા ક્યારે ભરાય છે? લોકોની અભિરૂચિ કેવા પ્રકારની છે? અમુક વેપારી કેવો છે? અમુક શું વેપાર કરે છે? કઈ જણુસ ક્યાં ને કેટલી પાકે છે? આ અને આના જેવી બીજી જરૂરી બાબતોની વેપારીને જરાએ જરા માહિતી જોઈએ. રસ્તા, સડક, ટોલનાં નાકાં, ગાડી ભાડું, પૂલ, નદી નાળા, વગેરેની માહિતી હોય તો એક સ્થળેથી બીજે સ્થળે માલ લઈ જવા લાવવામાં કેટલું ખર્ચ આવે અને શી રીતે લઈ જવાય કે લાવી શકાય અને તેને કેટલો વખત લાગે, તે બધાંનું અનુમાન કરવાનું મરકેલ પડતું નથી. લોકાભિરૂચિ, લોકરિવાજ, અને લોકોની રહેણી કરણીનું નજરોનજર અવલોકન કરવામાં આવે તો અમુક સ્થળે ક્યા માલનો ઉઠાવ વધારે થશે, ક્યા માલનો ઉઠાવ નહિ થાય, એની ખરાખર અટકળ થઈ શકે છે. અમુક જગ્યાએ કયો પદાર્થ કેટલો પાકે છે, અને તે ખરીદવાનો ને વેચવાનો સમય કયો, એની સાચી માહિતી, તે પ્રાંત કિંવા દેશ બાંતે નજરે જોયા સિવાય થઈ શકવી કઠણ છે. વેપારીને અથવા વેપાર કરવાની ઇચ્છા રાખનારને મુસાફરીની ખાસ જરૂર છે. ખરીદી અને વિક્રી, પેદાશ અને ખર્ચ, એનું જ્ઞાન તેમજ આડત અને ધરાક એ વિશે જેટલી માહિતી મળી શકે

તેટલી મેળવી તેનો યોગ્ય ઉપયોગ પોતાના ધંધાના લાભ માટે કરવો એ વેપારી લોકોનું મુખ્ય કર્તવ્ય છે. આ કર્તવ્ય ગથાયોગ્ય ખર્ચવવાનું મુખ્ય અને સહેલું સાધન મુસાફરી છે. આખું ઓળખાણ બીજાને અને બીજાનું ઓળખાણ આપણને હોય તો વ્યવહાર વૃદ્ધિમાં તેનો ઉપયોગ થાય છે. વ્યવહાર શુદ્ધ અને સારી પદ્ધતિનો હોવાનો ઘણોખરો આધાર અરસપરસના ઓળખાણપર હોય છે, અને અરસપરસનું ઓળખાણ મુસાફરીથીજ જલદી સાધ્ય થાય છે.

મનુષ્યના સ્વભાવની પરીક્ષા કરતાં આવડવી એ વેપારી ચાતુર્યમાંનું એક મહત્ત્વનું અંગ છે. આ અંગની પોતાને ઉત્તમ પ્રકારની ઓળખાણ થાય એવી જેની ઇચ્છા હોય તેણે મુસાફરી કરી અને તેટલી વધારેમાં વધારે વ્યક્તિઓના સહવાસમાં આવવું જોઈએ. લોકરિવાજ, લોકોની અભિરૂચિ, વગેરેનું જ્ઞાન અનેક લોક સમૂહનું સૂક્ષ્મ અવલોકન કર્યા શિવાય થવું અશક્ય છે. મુસાફરી કરવાથી આવું અવલોકન સહેલાઈથી થાય છે. મુસાફરીથી મનુષ્યાવલોકનની શક્તિ વધે છે. મુસાફરીથી અનેક પ્રકારના અનુભવ થાય છે. મુસાફરીથી આપણી જ્ઞાનદૃષ્ટિ વધારે સતેજ થાય છે. મુસાફરીથી મનુષ્યસ્વભાવના લિપ્ત લિપ્ત નમુના અનાયાસે જોવામાં આવે છે. મુસાફરીથી અનુમાન બાધવાની શક્તિને પૂર્ણતા આવે છે. અટકળ બાંધવી, શક્યાશક્યતાનો નિર્ણય કરવો ને સાધ્યાસાધ્યતાનો વિચાર કરવો, એ ત્રણ બાબતોની વેપારીને જરૂર છે, અને એ ત્રણ બાબતો મુસાફરીથી સારી રીતે સાધ્ય થાય છે.

મુસાફરી કરવી એ એક પ્રકારનો વેપારજ છે. કેમકે આપણો માલ ગામ પરગામ કે દેશ પરદેશમાં ખપાવવાનું કામ મુસાફરીથી સાડું થાય છે બજારમાં દુકાન હોય છે તે દુકાનમાંથી માલ લઈ ફરીવાળો ઘેરેઘેર ફરી માલ ખપાવે છે. તેમ પરગામ અથવા પરદેશમાં માલ ખપાવવાને મુસાફરી જવો બીજો વધારે સારો ઉપાય નથી. એ પ્રમાણે અનેક રીતે વિચાર કર્યાથી વેપારી જ્ઞાન સપાદન કરવાની જેને ઇચ્છા હોય તેણે મુસાફરી કરવી જોઈએ, એમ સ્પષ્ટ સમજશે. વેપારી એટલે દેશ પરદેશ ફરનારો એવી સમજ આપણા દેશમાં પૂર્વાપરની છે. આખું વર્ષ મુસાફરી કરવાની જરૂર નથી, અથવા એકદમ તમામ મુસાફરી કર્યાથી કામ સરે છે એમ પણ સમજવું નહિ. વેપારીએ વર્ષમાં ઓછામાં ઓછી ત્રણેક માસ મુસાફરી કરવી જોઈએ. મુસાફરીમાં ગાંઠના પૈસા ગુમાવવા એ પણ ઠીક નથી. મુસાફરીનું ખર્ચ પગભાડું નીકળવું જોઈએ. વધારે સ્પષ્ટ શબ્દમાં કહીએ તો મુસાફરીમાં ખરીદી અને વિક્રી આ બંને કામ ફાયદા પડતી રીતે કરવાં જોઈએ. જે વેપારી વધારે મુસાફરી કરે છે તે વધારે હોંશિયાર, વધારે ચાલાક અને વધારે ચાણાક થાય છે. જેણે વધારે મુસાફરી કરેલી હોય તે

વેપારીનો વેપાર પણ વધારે મોટો અને વધારે વ્યવસ્થિત હોય છે. દુકામાં વેપારીને મુસાફરી એ અતિ લાભકારક છે એ નિઃસંશય અને સર્વમાન્ય વાત છે. મુસાફરી એ પોતાની એક જાતની જાહેર ખર્ચ છે. તેમજ મુસાફરી એ વેપારી જ્ઞાનની શાળા છે. મુસાફરી વેપાર ચાતુર્યને મોટે ઉમદા અને ઉસ્તાદ શિક્ષક છે. પોતાનો વેપાર વધારવાનું ખર્ચ અને મોટું સાધન મુસાફરી છે. મુસાફરી એ વેપારીનું એક જાતનું કર્તવ્ય છે. મોટેજ પોતાનો વેપાર ખીલવવાની દૃષ્ટિએ મુસાફરી કર્યા વગર રહેવું એ સમજી વેપારીને ઘટારત નથી.

પાઠ ૨૨ મો.

વેપારની સગવડો.

અત્યંત અનુકૂળ સગવડો સિવાય વેપારની વૃદ્ધિ થવી અશક્ય છે. હાલને જમાનો વેપારની સગવડને કેવળ યોગ્ય છે. હાલના જમાનોને ‘વેપારયુગ’ એવું નામ આપવામાં આવે તો તે ખરાબર અર્થબોધક થશે. જાનતાના વખતમાં વેપારવૃદ્ધિ એજ આદિ કર્તવ્ય એવું હાલમાં દરેક જણને લાગે છે. પ્રજા તેમજ સરકારનું વેપારની વૃદ્ધિ તરફ વિશેષ કરીને લક્ષ્ય મેંચાયલું છે. વેપારની વૃદ્ધિના સાધનોની અનુકૂળતા વધારવી એ આપણું કર્તવ્ય છે એમ સરકારને લાગે છે. દેશનો ખરો વૈભવ વેપારવૃદ્ધિમાં છે એવી સર્વનો માન્યતા થયેલી છે. દેશની મહત્તાનું માપ એટલે વેપારવૃદ્ધિની અનુકૂળતા એવો એક સામાન્ય સિદ્ધાંત થવા માંડ્યો છે. દેશમાં વેપારની વૃદ્ધિ થવી એજ દેશનું સૌભાગ્ય છે એમ બધાને લાગવા માંડ્યું છે. પૂર્વે સામાન્ય વલણ સમગ્ર તરફ હતું તે હવે ત્રાજવાં તરફ વળેલું સ્પષ્ટ દેખાય છે. લૉર્ડ મેકેલે નામનો એક નામાંકિત મુત્સદ્દી અને મામિક વિદ્વાન વિલાયતમાં થઇ ગયો. તેણે પાર્લામેન્ટમાં એક વખત સ્પષ્ટ કહ્યું હતું કે, “આપણી રાજસત્તા હિંદુસ્તાન ઉપરથી ઓછી થાય તો તે ખરેખર છે પણ હિંદુસ્તાનનો વેપાર માત્ર આપણા હાથમાં રહે તો બસ છે.” વેપાર એ સાર્વભૌમ સત્તા કરતાં પણ વધારે મહત્વનો અને લાભકર્તા છે, એવી દૃઢતાના મુત્સદ્દીઓને દૃઢ અભિપ્રાય હોય એમ લૉર્ડ મેકેલેના આ ઉદ્ગાર ઉપરથી જણાય છે. સરકારનાં જેટલાં જેટલાં સાર્વજનિક અને લોકોપયોગી ખાતાં છે તે બધાંનું વળણ વેપારને અનુકૂળ સાધનોની સિદ્ધતા કરવા તરફનું દેખાય છે અને તેમનો પ્રયત્ન પણ તેજ દિશામાં હોય છે. હાલના વખતમાં મુદરેલી અને જાનતાપ્રિય કોઇ પણ સરકારને પોતાનો રાજ્યકારભાર ચલાવવો એટલે વેપાર

વૃદ્ધિને અનુકૂળ સાધનોની સિદ્ધતા કરવી એજ છે, એવું લાગે છે; અને તે બાબત તરફજ તેમનો પ્રયત્ન હોય છે. હિંદુસ્તાનની સાર્વભૌમ અર્થેજ સરકાર વેપારી છે. વેપારના બળ ઉપરજ તેમણે આટલું વિસ્તીર્ણ રાજ્ય મેળવ્યું છે. અર્થેજ સરકારના રાજકારભારનાં ખાતાં વેપારની સગવડ માટેજ નિર્માણ થયેલાં છે એમ સ્પષ્ટ દેખાય છે. ટપાલ ખાતું વેપારની સોઈ માટે; તારખાતું વેપારની સગવડ માટે; મુજનેર ખાતું, પૂત, સડકો, આગગાડી વગેરે દ્વારા વેપારનો સગવડ માટે; પોલીસ ખાતું, એ પણ વેપારની સગવડને ઘણું ઉપયોગી છે. એ પ્રમાણે ઘણે ભાગે રાજ્યકારભારનાં એકંદર ધોરણે વેપારની સગવડ માટેજ બાંધે નિર્માણ થયેલાં હોય એમ દેખાય છે. લોકનાયક, સમાજના આગેવાન અને રાજકીય પુરૂષોની બધી ખટપટ અને પ્રયાસ વેપારની સગવડની તજવીજ માટે વિશેષ કરને હોય છે એમજ જણાય છે. તાત્પર્ય એટલુંજ કે વેપારની સગવડની અભિવૃદ્ધિ એજ હાલના જમાનાનું ઔદિક કર્તવ્ય છે એમ પ્રજા અને રાજાને ભાસે છે. ત્યારે વેપાર સર્વધનના કામમાં કઈ કઈ સગવડો હાલ અનુકૂળ છે તેનો થોડો ઘણો વિચાર અત્રે કરવો ઇષ્ટ છે.

ટપાલ-તાર:—વેપારમાં ટપાલ અને તારખાતું એ બધામા વિશેષ ઉપયોગનું છે. સસ્તું જોઈ ખરીદી કરવી ને મોઘું જોઈ વકરો કરવો એ વેપારનું મૂળ તત્વ છે. કયો માલ કયા યા ભાવે અને કેટલો મળે છે કે ખર્ચે એ હકીકત એક પૈસો અથવા અર્ધા આનાનું ખર્ચ કર્યાથી સત્વર ટપાલ માર્ફતે જણાય છે. કાશીનું કાંડ હોય કે રામેશ્વરનો કાગળ હોય તો પણ તેમાં એક પૈસો કે અડધો આનોજ ખર્ચ થવાનો. આખા ભરતખંડના કોઈ પણ ગામનો કે પ્રાંતનો હકીકત એક પૈસામાં કે અડધા આનામાં આપણને ઘેરબેઠાં મળે છે. આવી સગવડ પૂર્વે કહી નહોતી, આજ બીના તારને પણ લાગુ પડે છે. દિલ્હી હોય કે લંકા હોય એટલુંજ નહિ પણ પાતાળવાસી લોકનું બોસ્ટન શહેર હોય કે ન્યુયોર્ક હોય પણ ત્યાંના માગેલી ખાતમી તાર માર્ફતે સત્વર આવી જાય. પૈસા મોકલવા, માલનો નમુનો મંગાવવો વગેરે પોસ્ટ માર્ફતે એવી સરસ રીતે થાય છે કે તેનું જેટલું વજન કરીએ તેટલું થોડું છે. વેપારની સગવડ માટેજ દેવકોદાસમાથી આ પોસ્ટ ને તાર ખાતું ઉતર્યું છે એવું જુના જમાનાનો કોઈ માણસ કહે તો તે ખોટું નહિ કહેવાય !

આગગાડી:—માલ કઈ બાબતે સોંધો અને કઈ બાબતે મોકલો છે એ ટપાલખાતાથી અને તારદ્વારા ઝટ સમજાય છે. તે માલને લઈ જવાને લાવવામાં હાલમાં આગગાડી જેવું ઉત્તમ સાધન છે. ગમે તેટલો માલ, ગમે તેટલે દૂરથી લાવવાનો હોય તો પણ આગગાડીના સગવડથી તે એકદમ આવી શકે છે.

આગગાડીને લાંબે વેપારને માટે કેટલીજાં સગવડો થયેલી છે એ કહેવાની જરૂર નથી; કેમકે તે સર્વેને વિદિતજ છે. આ સગવડ સરકાર અને વેપારી એ બંનેએ મળીને કરેલી છે. આગગાડી સંબંધની વ્યવસ્થા અને તેના કામ કરવાના નિયમ વિશે બધાને થોડીઘણી માહિતી હોયજ છે, એટલે તેના વિસ્તારની અત્રે જરૂર નથી.

પૂલ, સડકો વગેરેથી પગરસ્તે માલ લઈ જવા લાવવામા ઘણી સુગમતા થાય છે. સરકાર દર વર્ષે લાખો રૂપિયા ખર્ચી સડકો, પૂલ વગેરે બાંધે છે, અને બાંધેલા હોય તેને દુરસ્ત કરે છે. વેપારમા માલ લઈ જવો ને લાવવો એજ મુખ્ય કામ છે, અને તે માટે જોઈતા અનુકૂળ સાધનો સડકો, પૂલ, આગગાડી, આગબોટ એ છે. આ બધા સાધનોના પૂર્ણતા આ દેશ બ્રિટિશ સામ્રાજ્યના હિત નીચે આવ્યા પછી થયેલી છે.

પોલીસનો બદોબસ્ત ઉત્તમ હોય એટલે ચારી, ધાડ વગેરેની બીક ન રહેતા નાણા, માલ વગેરેથી એક જગ્યાએથી બીજી જગ્યાએ ફેરવવામા અડચણ પડતી નથી. આ પ્રમાણે અડચણ ન રહે એ વેપારના પ્રસારનું એક મુખ્ય સાધન છે.

દેશવેણાના વાધાનો નિકાલ સરકાર મારફતે કરવાની ઉત્તમ સગવડ હોય એ એક ઉપયુક્ત વ્યવસ્થા છે. વ્યવહાર ક્યો, પૈસા આપ્યા, ને પછી વ્યવહારમા તે બાબતનો વાધો પડે, તામો માણસ ફરી જાય તો તેની પાસેથી નુકસાન અને પૈસા ભરી લેવાનું અને વ્યવહારમાં બરૂં ખોટું પારખવાનું કામ સરકાર પોતાના ન્યાયબાતા મારફતે ચલાવે છે, આથી વેપારના અભિવૃદ્ધિને સારા પેઠે અનુકૂળતા થાય છે.

આ પ્રમાણે સરકારે ઉત્તમ સગવડો કરી છે તે ઉપરાંત લોકોએ પણ અનેક સગવડો કરેલી છે. આગબોટ, ઝેન્ડો, પેટીએ, વીમો કિતારનારી કંપનીઓ, વેપારી મલા, વેપારી વહીવટ, વેપારી વર્તમાનપત્ર, વગેરે વેપારવૃદ્ધિના અનેક સગવડો પ્રબળીય છે. સરકારનું એક સ્વતંત્ર વેપારખાતું હોય છે. તે માર્ફતે વેપારોપયોગી માહિતી આપવામાં આવે છે. સરકારના પરદેશખાતાના વહીવટ હોય છે, વેપારસંબંધી બધા પ્રકારની સગવડો સાચવવાનું તેમનું મુખ્ય કામ હોય છે. વેપારી શાળા, વેપારી પુસ્તક, વેપારી લાખણો, એ વગેરેથી વેપાર સંબંધી જ્ઞાનનો પ્રસાર કરવાનો પ્રયત્ન કરવામાં આવે છે.

પાઠ ૨૩ મો.

પત્રવ્યવહાર.

વેપાર ધ ધો કરવાના કાનમાં પત્ર વહેવારનું કામ ઘણું મહત્વનું છે. જુદા જુદા ગામોના ભાવતાલની માહિતી, કુચ અને વિક્રયની હકીકત અને નવાનુની ખગરો દરરોજ જાણવી અને જણાવવી જરૂરી છે. વળી ધરાકની માગણીઓ, તેમની તકરારો અથવા તેમનું કહેવા કરવાનું કે તેમને કહેવાનું એ હુમેશાં પત્ર દ્વારા જાણવું ને જણાવવું પડે છે. એ મિવાય પોતાના માલની માહિતી અને ધરાકની જરૂરીઆતમાં પણ પત્ર વહેવારની જરૂર પડે છે. આ પ્રમાણે અનેક રીતે વિચાર કરતા પત્રવહેવારની જરૂર વેપારી કામમા ઘણી છે. અને તેથી કરીને પત્ર વહેવારનું કામ હુમેશા વ્યવસ્થિત, નિયમિત, અને પરિપૂર્ણ થવું જોઈએ. કાગળ હાથમા આવતાના સાથે જ તેમાની મતલબ ધ્યાનમા લેઈ જવાળ લખવો જોઈએ. આવેલા કાગળોની નોંધ વ્યવસ્થિત રીતે રાખવી, કે જેથી કોઈ પ્રસંગ આગળ પાછળ કોઈના આવેલા કાગળનો દાખલો જોવાનો પ્રસંગ આવે તો એકદમ મળી આવે. હોશિયાર ને વ્યવસ્થિત વેપારી આ કામમા ભૂલ કરતો નથી. આવેલા કાગળનો વિગતવાર જવાબ આપવાનો રિવાજ રાખવો. જે દિવસે કાગળ આવે તેજ દિવસે તેનો જવાબ લખવો એ સારામા સારો વહીવટ છે. આવેલા પત્રનો જવાબ ન આપીએ તો તે અસત્યપણાનું લક્ષણ ગણાય છે, ને તે ખરૂં છે. આપણે ઘેર કોઈ માણસ આવે તેને આંવા બેસો, એવા આવકાર ન આપનારો માણસ અસભ્ય કહેવાય, તેજ પ્રમાણે પત્રવહેવારની ગાળતમા પણ સમજવું. આવેલા કાગળનો જવાબ ન આપવો એ અસભ્યપણ તો ખરૂંજ, પણ વેપારના કામમા તે નાલાયકીપણું દર્શાવે છે. વધારે તો શું પણ પત્રનો જવાબ ન આપવો એ બેરોજગારી કે બેરોજગારપણું સમજવું. આપણે અસભ્ય, બેગરબુ, બેખરવા કે ધ ધા જગરના છીએ એમ સામા માણસના મનપર ઠસાવવાની જેમની ઇચ્છા ન હોય તેમણે કાગળ આવે કે તરતજ તેનો જવાબ આપવાનો રિવાજ રાખવો જોઈએ. ‘આપના પત્રનો જવાબ આપવામા ઢીલ થઈ તે બદલ દરગુજર કરશે,’ ‘આપના પત્રનો જવાબ આપવામા અમુક અમુક કાગળોથી વિલમ થયો,’ એવી એવી પ્રસ્તાવના કરી જવાબ આપવાનો રિવાજ સેકડે નેવું માણસોમાં રહે. પણ ખરૂં જોતા આ ભલાપણાનું લક્ષણ કે સભ્યતા નથી, અને આને કોઈ હાપણ પણ કહેશે નહિ. કાગળમાની વિગત ધ્યાનથી વાંચી તેનો જવાબ પણ તેમાની દરેક ગાળતવાર આપવામા દક્ષતા રાખવી. કાગળ લખવામાં

વિનાકારણુ ગરબડ કે ઉતાવળ કરવી નહિ. અક્ષર બનતાં સુધી સાફ લખવા, ને પોતાનો હેતુ સ્પષ્ટ જણાવવો, તેમાં સંદિગ્ધપણું-સામા માણસને તમારો લખવાનો હેતુ ન સમજાય તેવું-રાખવું નહિ, અથવા આડા અવળા જવાબ આપવા નહિ. જેને કાગળ લખવાનો હોય તેનું ગામ-નામ સ્પષ્ટ લખવું. “વિ. વિ.” “જે ગોપાલ,” અથવા ‘કૃ. સા. ન.’ એવા સંક્ષિપ્તપણાથી પત્ર લખવાની શરૂઆત, બનતાં સુધી કરવી નહિ. કોણ ક્યાંથી, કોને અને ક્યાં કાગળ લખે છે તે પત્રમાં સ્પષ્ટ લખવું જોઈએ. પત્રના મથાળા ઉપર પોતાનું નામ, ગામ, ઠેકાણું અને ધંધો વગેરે બધું છપાવી મુકવું. હાલમાં આવા છાપેલા કાગળપરજ પત્ર લખવાનો રિવાજ વધારે પ્રચલિત થતો જાય છે. વેપારી લોકોએ આ પદ્ધતિનો સ્વીકાર અવશ્ય કરવો. કારણ આપણા ધંધાની માહિતી આપણે મોઢે ન કહેતાં બીજાને તે કાગળ ઉપરથી જ થાય છે. આપણું ઠેકાણું અને આપણું નામ સ્પષ્ટ સમજાય છે. આપણું નામ, ઠામ, આપણી દુકાન અને આપણું વેપાર બીજા લોકોની નજર આગળ આવે એમ કરવાને પ્રયત્ન કરવો એ વેપારી લોકોનું પ્રથમ કર્તવ્ય છે, માટેજ આપણા છાપેલા સરનામાના કાગળો તથા કાર્ડ કવરો પત્રવહેવારમાં વાપરવા એ અનેક રીતે હિતકારક છે. તેનો શરૂઆતમાં થોડો ઘણો ખર્ચ જણાય છે, પણ તે ખર્ચ કરતા તેનો વધુ ઉપયોગ ને લાભ આપરે થયા વગર રહેતો નથી.

આપણી તરફથી મોકલવાના તમામ જરૂરીઆત પત્રોની નોંધ રાખવી એ અવશ્યનું છે. પત્ર રવાના કર્યાનો દાખલો ઘણી વખતે બહુ ઉપયોગી થઈ પડે છે, માટે પોતે લખેલા કાગળની નકલ અથવા સ્થળ પ્રત પોતાની પાસે રાખવી એ વેપારીને ઘણું જરૂરનું છે. એવી નકલો થોડા ખર્ચમાં અને બમણી મહેનત ન પડતા રાખવાની સગવડ હાલમાં શહેરોમાં જાણીતી થઈ છે. કાગળની નકલ ઉતાવળની શાદી (કોર્પીંગ) બજારમાં મળે છે તે શાદીથી લખી પાતળા કાગળ પર તેની આબેહુલ નકલ કરવાની રીત હાલમાં મોટા મોટા વેપારીઓએ શરૂ કરેલી છે. પેનસીલથી લખવું હોય તો તેની પણ સગવડ છે. માટે વેપારીએ મોકલવાના કાગળોની નકલો લેવાનો રિવાજ રાખવામાં બેદરકારી કરવી ન જોઈએ. આજસ એ પત્રવહેવારમાં નુકસાનકારક થઈ પડે છે. જેના પત્રવહેવારમાં કયાસ હોય તેને ઘણી વખત ફસાવાનો પ્રસંગ આવે છે. પત્રવ્યવહારમાં ઢીલ, કે આળસ એ બધું પોતાના હાથે પોતાની કિંમત કરાવવાનો માર્ગ છે. માટે આ કામમાં જેટલી બખરદારી રખાય તેટલી દરેક વેપારીએ રાખવી જોઈએ.

પત્ર વહેવાર કરવો એટલે ઘેર બેઠા બેઠાં દુનિયા સાથે વાતચીત કરવી. બીજા લોકોના સાથે મોઢે વાતચીત કરવામાં જેટલી હોશિયારી રાખવી પડે છે

તેથી ઘણી વધારે ખર્ચદારી પત્રવ્યવહારમાં રાખવાની છે. એટલામાટે પત્રવ્યવહાર સંબંધી સર્વ સાધારણ અને હમેશા પાળવા જેવા જરૂરીઆતના મુખ્ય મુખ્ય શ્રેણીક નિયમો નિચે બતાવ્યા છે.-

૧ આપણે ત્યાં કાગળ આવે કે તરતજ તેનાપર દાખલ તારીખ નાંખી તે કાગળ દ્યારે અંત કાના તરફથી આવ્યો છે તેની નોંધ કરવી.

૨ પત્ર આવે તેજ દિવસે તેનો જવાબ આપવાનો રિવાજ રાખવો.

૩ મોકલેલા કે મોકલવાના કાગળની નકલ ને તેની નોંધ રાખવી.

૪ પત્ર સાફ અક્ષરે, ખુલાસાવાર ને સ્પષ્ટ સમજાય તેવો લખવો.

૫ પત્ર નીચે સડી ચેઝખી કરવી.

૬ પત્ર લખનારનું નામ, ગામ, ઠેકાણું વગેરે સ્પષ્ટ લખવા, કે તેવા મથાળાવાળા કાગળો છપાવી રાખવા.

૭ આપણા કાગળ કોઈ પણ વખતે આપણી મરજી સિવાય કોઈ પણ માણસ વાચી ન શકે તેવા તજવીજ રાખવી.

૮ આપણે લખેલા કાગળોની નકલો અને આવેલા કાગળો જ્યારે જોઈએ ત્યારે અને જલદી મળી શકે એવી રીતે તેના વ્યવસ્થા રાખવી.

૯ કાગળમા-નકામી નિર્ધારક બાબત લખવી નહિ, પણ માગેલો ખુલાસો કે આપણો હેતુ માત્ર સ્પષ્ટ જણાવવો.

૧૦ પત્ર આવે કે તરતજ તેનો જવાબ આપવાનો છે કે નથી તેના નિશ્ચય કરવો, ને તે પ્રમાણે અમલ કરવો.

૧૧ પત્રમા ભાષા બને તેટલા સરળ વાપરવી. વાક્યરચના ન સમજાય તેવી કરવી નહિ પત્રમા સંદિગ્ધતા કે મોઘમપગું બિલકુલ રાખવું નહિ.

આ ઉપરાંત વધારે નિયમ જે તે વેપારી માણસે પોતપોતાની અનુકૂળતા પ્રમાણે ધધાને અનુસરીને કરી લેવા.

પાઠ ૨૪ મો.

અનુભવ, અભિપ્રાય અને સલાહના નિયમો.

વેપારીએ અવશ્ય પાળવા જ જોઈએ એવા બધા નિયમો એક સ્થળે કહેવાનું કઠણ કિબહુના મુશ્કેલ છે, તોપણ સામાન્ય અને મોટા મોટા નિયમો વેપાર માર્ગદર્શક કહેવાય તે બતાવવા જોઈએ. વેપાર એ શુદ્ધ વહેવાર છે. વેપારના નિયમનું

ઉદ્વેગન તત્કાળ તેનું પ્રાર્થાશ્રિત આપ્યા વગર રહેતું નથી; માટેજ વેપારના નિયમો ધર્મશાસ્ત્રના નિયમ પ્રમાણે-ધર્માનુસારી માફક-કડક રીતે પાળવા જોઈએ. તે નિયમોનું ઉદ્વેગન થવાથી તત્કાળ શાસન મળે છે, એવો તે નિયમનો સાક્ષાત્કાર છે. વેપારમાંની ભૂલ અત્યંત નિર્હય છે, તેને ક્ષમાની કોઈ દિવસ માહિતી નથી. દુકામાં કહેવાનું એટલુંજ કે વેપારમાં ભૂલ થાય કે તેનું પ્રાર્થાશ્રિત મળ્યા વિના રહે નહી. ધર્મશાસ્ત્રના નિયમોનું-અનુસારનું ઉદ્વેગન કરીએ તો તેનું પ્રાર્થાશ્રિત મરી ગયા પછી, બીજા જન્મમાં કે પરલોકમાં અથવા ઈશ્વર પાસે ગયા બાદ મળે છે એવી આપણા લોકોની સાધારણ સમજ છે. પરંતુ વેપારી ભૂલનું-અપરાધનું-અપવ્યયનું કે ઉપેક્ષાનું તેવું નથી. થએલા અપરાધનું રોકડું ને ભરપૂર શાસન તુરત મળે એવો નિયમ વેપારમાં છે. ધર્મ સંબંધી કે પરમાત્મા વિશે અપરાધ થાય તો પરમાત્મા પરમકૃપાળુ હોવાથી તેની ક્ષમા મેળવી શકાય છે, પશ્ચાત્તાપથી શુદ્ધ થવાય છે, પ્રાર્થનાથી તે અપરાધની ક્ષમા મગાય છે, પણ તે નિયમ વેપારી અપરાધને લાગુ પડતો નથી. રાજ્યના નિયમનું ઉદ્વેગન કરનારને પણ વખતે ક્ષમા મળે છે. રાજ્યના કાયદા વિરૂદ્ધ કરેલો અપરાધ ઉઘાડો પડે તોજ તેને શાસન મળે છે. પણ વેપારમાં કરેલા અપરાધને ચાકરીની જરૂર નથી, સાક્ષી પુરાવા પણ જોઈતા નથી, પણ તેનું શાસન એકદમ એની મેળેજ લોગવવું પડે છે, લોગવ્યા વગર છુટકોજ થતો નથી. વેપારી ધંધાના નિયમ તત્કાળ શાસન કરનારા અને તદ્દન અક્ષય હોય છે. આ વેપારી નિયમો મુકરર કરેલા હોતા નથી, કોઈ પણ કેસો તે લખેલા જણાતા નથી, પણ અનુભવથીજ તે જાણાય છે અને અનુભવથીજ તે શીખવા જોઈએ છે. બીજાનો અનુભવ મળી આવે તો તે ઉપયોગી થઈ પડે છે એમ જાણી અનેક માણસોએ અનુભવ લઈ ઠરાવેલા મુખ્ય મુખ્ય નિયમો આ પાઠમાં ગતાવવાનો પ્રયત્ન કરેલો છે. વેપારી કામના અનુભવ એકત્ર સંકલિત કરેલા મળી આવવા અશક્ય છે. વેપારના કામમાં સલાહ નિષ્કપટી અને વગરવ્યાજે મળવી અશક્ય છે. હેતુ અને મતલબનો અતિરેક વેપારના પ્રત્યેક વ્યવહારમાં હોય છે. પોતાનો અનુભવ ન જણાવવો, મતલબ વગરની ને ખરી સલાહ ન આપવી, એનેજ ‘વેપારી ગૌપ્ય’ એટલે વેપારમાં શુભ રાખવાની વાત કહે છે. માટે કેટલાક નિયમો અત્રે આપીએ છીએ.

૧ મુડી સંબંધી.

૧ આપણી મુડી કેટલી છે, તે કોની પાસેથી અને કેવી રીતે મેળવી છે એ વાત બનતા મુઠ્ઠી શુભ રાખવી.

૨ દેવાદાર થઈને વેપાર કરનાર, ભૂડો, લુચ્ચો, ડગ, કૃતમ્, ધાપમારૂ, વગેરે

દોષને પાત્ર થયા વગર રહેતો નથી.

૩ જેને તારણ નથી કિંવા જેને દેવું વાળવાને અડચણ હોય તે અને તેવું કરજ કાઢવું તે જીદાપણાનો ધ ધો થઈ પડે છે.

૪ બીજાની મુડી ઉપરની પોતાની સત્તા પોતાની શાખને લીધે જ હોય છે, માટે તેનો ખોટો ઉપયોગ કરવાના પ્રયત્નથી દૂર રહેવું.

૫ શાખનો વખતો વખત ને નિત્ય ઉપયોગ કરનારો કોઈ પણ દિવસે તે ગુમાવે એ સત્ય સિદ્ધાંત સમજવો.

૬ શાખનો બહારમાં ઉપયોગ કરવો તે જીદારમાં ઉપયોગ કરવા બરાબર છે. ધર્મશાળ જીદારમાં પોતે પોતાની આ સહિત હાર્યા હતા. શાખનો નિત્ય ઉપયોગ કરનારાની સ્થિતિ મોડી વહેલી કઢંગી થાય છે; માટે શાખને તો અતિ મૂલ્યવાન તરીકે બાટુ જ કાળજીથી સાચવી રાખવી જોઈએ.

૭ જ્યાં મુઠ્ઠી વાપરી નથી અથવા તે વાપરતા નથી ત્યાં મુઠ્ઠી શાખની કિંમત હોય છે. જેમ જેમ તેનો વાપર ને ઉપયોગ ઓછો થાય તેમ તેમ તેની કિંમત વધે છે. તેથી ઉલટું તેનો ઉપયોગ વધારે થાય તેમ તેમ તેની કિંમત ઘટે છે.

૮ સ્વાભિમાન હોય ને અપમાન સહન કરી શકે નહિ તેવા માણસે કોઈની સાથે ભ ગીદાર થવું નહિ, કેમકે તેવાની સાથે કોઈની ભાગીદારી ટકે નહીં.

૯ જ્ઞાન, મુડી અને મહેનત એ ત્રણેમા ભાગીદારી થાય છે. પણ જે મુડીવાળાની શ્રેષ્ઠતા માન્ય કરે નહીં, માન્ય કરવાને તૈયાર હોય નહીં, ને તેમ કરવાનું સાધે નહીં તેની ભાગીદારી ઘણા દિવસ ચાલે નહીં.

૧૦ ભાગીદાર મુડી કાઢનારો હોય તો તે જેટલો દૂર રહેનારો હોય તેટલું સાફ. મુડી માટે જે ભાગીદાર રાખવો તે ધ ધાનો માહિતગાર હોવો જોઈએ. ધ ધાની વાકેફગારી વગરના-અજાણ્યા સાથે સહારો વેપાર કરવો તે કજીયાનું મૂળ, અપકીર્તિનું કારણ, અને અપયશનું સાધન થઈ પડે છે.

૧૧ અણવાકેફગાર અને ગુપ્તતત્વ ગ્રહણ કરે એવો મુડીવાળો ભાગીદાર રાખવો નહીં.

૧૨ નફાનો લોભ ને ધ ધામાં મોટાપણાની ઈચ્છાને લીધે સહારો વેપાર કરવાની ખુદી મુઠ્ઠે છે, માટે સહારું કરતાં પહેલાં પુખ્ત વિચાર કરવો.

૧૩ લોકો તરફથી આવનારી રકમપર વિશ્વાસ રાખવો એ હુમેશાં ધોક્કા-

૩૫ છે. લોકો પાસેથી આવતી રકમ પર વિશ્વાસ રાખી વહેવાર કરનારો વેપારી મોટો વહેલો ફસાયા વગર રહેતો નથી.

૧૪ આપણું દેવું ખરું સમજી તત્કાળ આપવું જોઈએ. આપણું દહેણું હોય તે ખરું છે અને નિશ્ચિત વખતે આવશે એવો ભરોસો કદી રાખવો નહિ.

૧૫ પોતાને દેવું કેટલું છે અને તે ક્યારે આપવાનું છે તે છાતું રાખી, ચકાતું નથી માટે બનતાં સુધી દેવું ન કરવું એ જ ઉત્તમ છે. પોતાનું દેવું બીજાને બાણવા દેવું એ પોતાની શાખને પોતાના જ હાથે ફરીને ગળેફાસો દેવા જેવું, ને આપણને કોઈ વધારે ધીર નહિ એવી આપણા જ હાથે આપણી નિયતિ કરવા જેવું છે.

૧૬ જેનું દેવું લહેણુ ગુપ્ત નથી તેની શાખ હિસાબમાં ગણવા જેવી સમજવી નહીં.

૧૭ ખરું તો કોઈનું દેવું ન હોય એજ વેપાર સુખનો ને આખરનો છે.

૧૮ જેને કરજ છે તે વેપારી પોતાની આખર, ઇજ્જત, સ્વતંત્રતા ને સુખ લોકોના-પોતાના દુશ્મનોના-હાથમાં સુપ્રત કરી બેઠો છે એમ સમજવું.

૧૯ દેવાદાર વેપારીનો નફો અળવીના પાન ઉપરના પાણી જેવો ક્ષણભંગુર ને અનિશ્ચિત સમજવો.

૨૦ કરજ એ વેપારમાં ક્ષયરોગ છે. ક્ષયરોગની ઉપેક્ષા કરવી એ મરણને આમત્રણ કરવા બરાબર છે.

૨૧ શાખ ઉપર કરજ કાઢી, કે ભાગિદારી કરી નફો મેળવવો એ અત્યંત દુર્ઘટ છે. જે ખરેખરો નશીબદાર હશે તે જ આ ત્રણેમાં કૃતેહ મેળવશે. આ ત્રણે માર્ગ પૈકી કોઈ પણ માર્ગનું અવલંબન કરી કૃતેહ મેળવનારો શ્રીમત ન હોય તોપણ નકી સુખી તો રહેશે.

૨૨ વેપારી શ્રીમત છે કે નહિ એ તેની ઉત્પન્ન ઉપરથી કહી શકાય નહિ, પણ તે કેટલું ખચાવે છે એ ઉપર તેની શ્રીમતાઈનો આધાર રખાય છે.

૨૩ બીજાની મુડી અને પોતાની જાતનું જ્ઞાન એ બંનેનો મેળાપ એજ વેપારીકૌશલ્ય છે. પણ તે મુડી પોતાની ઇચ્છાથી કાઢેલા કર્જ રૂપે હોવી ન જોઈએ. ઉધાર આણેલો માલ મુડી ન કહેવાય, પણ ભાગીદારની લાલચે મળેલી થાપણ, વિશ્વાસ પામેલી શાખ અને મોકલેલો કિંવા સ્વાધીન કરેલો માલ જોઈએ.

૨૪ જેને ઘરની મુડી નથી તેવા વેપારકળા પ્રવીણ માણસે નોકરી કરી વિશ્વાસ મેળવવો, શિક્ષક રાખી દ્રવ્ય મેળવવું, અને પછી સ્વતંત્ર વેપાર કરવો, પણ દેવું કરી વેપાર ચલાવી અનુભવ મેળવવાના ફંદામાં ફસાવું નહિ.

૨૫ શાખ, જ્ઞાન અને રોકડ નાણાં એ ત્રણેની સમાન અનુક્રમતા ન હોય તેણે પોતાના જોખમ ઉપર વેપાર કરવો નહિ તેવા માટે ઉમેદવારી, નોકરી કે ભાગીદારી એ ત્રણ પગથીયાં છે. એકજ પગથીયે ઝેરી રહેવું નહિ, કે પગથીયા વગર એકજમ ચઢવાને પ્રયત્ન કરવો નહિ. પ્રયત્ન કરે તો પડવાની તૈયારી રાખવી; ને પડ્યા પડ્યા પણ ઉડવાની ખટપટ કર્યા કરવી કે છેવટે પડ્યાજ રહેવું ન પડે.

(૨) નામું.

૧ વેપારીએ રાજની રાજ શિક્ષક કાઠી નામું બંતે તપાસવું એ પહેલું ને પવિત્ર કર્તવ્ય સમજવું.

૨ ઉટ ઉપર ઝેરીને ઝાંકાં ખાનાર ને ચંભારીને નામું લખનાર ખાડામાં પડ્યા સિવાય રહે નહિ.

૩ રાજને રાજ કુરસદ મળતા નામું તપામનારને કાઈ ને કાઈ ફાયદો ચોપડા આપ્યા વિના રહેજ નહિ. આપણે ચોપડો આપણે તપામીએ તો એક સોનામહોર રાજ મળે છે એવી ભોળી સમજ કોઈ કોઈને હોય છે તે પ્રમાણે અનુભવ મળ્યા વગર રહેતો નથી.

૪ નામનો ચોપડો એ સરસ્વતીરૂપ છે. ચોપડો એ દેવરૂપ છે એવી વેપારીની સમજ હોવી જોઈએ. દેવને જુદાણાંનો તિરસ્કાર છે. દેવ આગળ લગાડી કરવી ન જોઈએ તેજ સિદ્ધાન્ત ચોપડાને માટે લાગુ પડે છે. જુદાજ, દગલખાજ, છેતર પીંડી, એવું ચોપડામાં લખતા શરમ આવવા માટે ચોપડો એ સરસ્વતી-દેવતા-છે એવી ભાવના રાખવી આવશ્યક છે વેપારીની આગર ધન્યતા તેના ચોપડામાં હોય છે. વેપારીના રૂપનું પ્રતિબિંબ તેના ચોપડામાં હોય છે વેપારીના જીવાત્મા તેનો ચોપડો છે. ચોપડા ઉપર વપારે વિશ્વાસ હોય છે. વેપારોના કૃતિગારનું સ્થાન ચોપડો છે માટે તે જેટલો સ્વચ્છ છે, જેટલો શુદ્ધ ને જેટલો પૂર્ણ રાખી શકાય તેટલો રાખવો જોઈએ. વેપારીના ચોપડાનું આટલું ભારે મહત્ત્વ છે.

૫ પૈસા હાથમાં આવ્યા સિવાય જમા કરવા નહિ ને નામે લખ્યા સિવાય આપવા નહિ. ‘લખને લખવું, ને લખીને આપવું,’ એ નિયમ હમેશા રાખવો. કલમ બોલ્યા સિવાય આપવાનું કે લેવાનું બેમાંથી એકે કરવું નહિ. નામાના કામમાં ચાહગીરી ઉપર ભરોસો રાખનાર મૂર્ખજ સમજવો.

૬ નામાના બધા ચોપડા ગરોળર છેલ્લી તારીખ સુધી હમેશા તૈયાર રાખવા જોઈએ.

૭ દેવું ઘણું થઈ જાય, ને વધતું જાય, એટલે નામું જોતા મનને કંટાળે

આવે છે. નામું જોવાનો કંટાળો આવે એટલે તે વેપારી નુકસાનીના ખાડામાંજ ઉતરતો જાય છે એમ સમજવું. અને આખરે તે ફગેતી રૂપી કુવામાં ઘુડવાનો એ પણ નિઃસશય સમજવું.

૮ પોતાના ચોપડા વિનાકારણ ખીજને બતાવવા નહિ. તમજ પ્રસંગ આવેથી તેમ કરવાને પાછાં ડગલાં પણ ભરવાં નહિ.

૯ ચોપડા હમેશા પોતાના કબજામાં રાખવા.

૧૦ સારાશ કે, નામાના ચોપડા પ્રત્યે ભાવના પવિત્ર, શુદ્ધ અને ધર્મની માફક દેવ જેવી રાખવી, એમા બધું આવી જાય છે.

૧૧ નામું આપણાથી રાખી ન શકાય કે લખતા ન આવડે તેમ હોય તો કોઈ આપણા વિશ્વાસુ અને અગના માણસ પાસે લખાવવું. ગમે તેવા ભાડુતી માણસ પાસે નામું લખાવવું નહિ.

૩. વર્તાણુંક.

૧. મુમ્મુર ને મીઠું ભાખણું, શાત સ્વભાવ અને સહનશીલ પ્રકૃતિ એ ગુણ વેપારીને આવશ્યક છે.

૨. ‘ નથી ’ એવો સ્પષ્ટ ને સત્વર જવાબ આપવાને શીખવું એ વેપારીનું પહેલું કર્તવ્ય છે. ‘ નથી ’ એવો જવાબ આપતા ઘણા લોકોને આવડતો નથી. ‘ નથી ’ એ શબ્દ કહેતા ઘણા લોકો ખીએ છે. ‘ નથી ’ એમ કહેવાથી ખોટું લાગશે, ગુસ્સો આવશે એવી બીકથી મોઢે હા કહેવી અને હાથે નથી એમ બતાવવું. પણ એવું કરવાથી તેનું પરિણામ પ્રથમ ‘ નથી ’ કહેવા કરતા દશગણ ખરાબ આવે છે. પહેલાથીજ ખરા પ્રસંગે ‘ નથી ’ એમ ચોખ્ખું કહી દેવું એ ઉત્તમ છે. ‘ નથી ’ એવો જવાબ જલદી દઈ શકાય છે, ને તે લોકોને અપ્રિય લાગતો નથી અને પોતે અડચણમા પડતો નથી. પણ ‘ નથી ’ એવો જવાબ આપવો ઘણો દુર્ઘટ છે, માટે તે અવશ્ય શીખવું જોઈએ.

૩. વેપારી બહુબોલો ન જોઈએ. તેણે બહુ બોલવા કરતાં બહુ સાંભળવાનો મહાવરો રાખવો હિતાવહ છે.

૪. જે બહુબોલો અને બડબડ કરનારો હોય તેને ખરો વેપારી ન ધારવો.

૫. પોતાના મનનો હેતુ બીજને જાણવા ન દેવો એ વેપારીની એક કળા છે.

૬. પરંતુ અવિશ્વાસ અતઃકરણમાં હોવા છતાં તેમ નથી એમ બતાવવું એટલે કે ખરી સ્થિતિ ગુપ્ત રાખી જે ખરું નથી તે ખરું છે એમ બતાવવું અને પોતાનો હેતુ શું છે તે બીજને જાણવા ન દેવો એ વેપારીનું ભાખણું.

આતુર્ય મનાય છે; આ વેપારીની કુશળતા ગણાય છે. અંતઃકરણમાં નથી તે વાણીથી જણાવવું ને હોય તે નથી એમ બતાવવું એ કામ વેપારીની જીભ ઉપર આધાર રાખે છે, એવી ઘણા લોકોની ખોટી સમજ છે, પણ એ પ્રમાણે બિલકુલ હોવું ન જોઈએ. તેથી મળતો લાભ તદ્દન ઉપલકીએ ને ક્ષણભંગુર હોય છે. તેનાથી તત્કાળ ફાયદો થતો દેખાય છે, પણ તેનું પરિણામ શુદ્ધ હોતું નથી.

૭. તોછડો સ્વભાવ, ક્રોધી પ્રકૃતિ, તામસી લાષણ, એનો ગંધ પણ વેપારીમાં ન જોઈએ.

૮. બીજા ઉપર આધાર રાખનારો પોતે પોતાની મેળે જ પોતાની નુક-માનીની તજવીજ કરી રાખે છે, એમ સમજવું.

૯. વાણીથી સામાને વશ કરવા, વર્તણૂકથી પોતાની પ્રત્યે આદર ઉત્પન્ન કરવા, અને વહેવારથી વિશ્વાસ બેસાડવો એ વેપારીને વેપારમા કલ્યાણકારક છે. જો કે તે કઠણ છે, તોપણ બહુજ આવશ્યક છે.

૧૦. જેમાં પોતાનો સાક્ષાત્ સંબંધ ન હોય એવા લાષણની, ગપાટાની કે ખટખટની લાંબગડમાં પડવાની વેપારીને જરૂર નથી.

૧૧. લાંબગડથી બને તેટલું દૂર રહેવું. બીજાના કામમાં નિર્વ્યક માથું ન મારવું. કોઈની સાથે કદી બહુ ગાઢો સંબંધ ન રાખવો તેમ તદ્દન બેપર-વાઈથી પણ ન વર્તવું. અર્થાત્ વેપારીએ બધી તરફનો વિચાર કરીને પોતાની વર્તણૂક રાખવી જોઈએ.

૧૨. જીદું બોલવું, કપટ કરવું, ખોટો વિશ્વાસ આપવો, એ વેપારીના લક્ષણ નથી. પણ ઉલટું તે લક્ષણો વેપારીના આત્મઘાતક છે. એનાથી આત્મ ઉન્નતિ થાય એમ ધારવું એ ખોટી ભૂલ છે.

૧૩. ભૂતદયા, પરોપકાર બુદ્ધિ, અને હાતુત્વશક્તિ એ વેપારીની વર્તણૂક-મા સ્પષ્ટ દેખાવા જોઈએ, અને ઘણાને તેનો અનુભવ થાય એવી વર્તણૂક રાખવી જોઈએ.

૧૪. મનોનિગ્રહ, વાસના કબજે રાખવી, દુરાચાર ને દુર્યુષ્ટને રસ્તે ન જવું. મિષ્ટ લાષણ ને સાદી રહેણી કરણીથી આદર ઉત્પન્ન કરાવવો, અને પ્રતિસ્પર્ધાની છાયા પણ ન દેખાય એવી યુક્તિ આપોઆપ કરવી એ વર્તનમા-ની મુખ્ય કળા વેપારીએ શીખવી જોઈએ.

૪. વહેવાર.

૧. વહેવાર એટલે કય વિદ્યુત્ત ચૈકડેથી જે કરતો નથી કે કરવાનો પરિ-પાહ પાડતો નથી તે વેપારી મોઝે વહેલો નાશ પામ્યા વગર રહે નહિ.

૨. બીજા ઉપર વધારે પડતો ને એકદમ વિશ્વાસ રાખ્યાથી નફો પશ્ચાત્તાપ નોજ થવાનો. તેમાં બીજા કશા લાભની આશા રાખવી નહિ.

૩. પ્રતિસ્પર્ધામાં મોટાપણું રાખવું અને તે વર્તનમાં બતાવવું જોઈએ

૪. આપણી બરોબરીના વેપારીઓ સંબંધી ખોટો અભિપ્રાય તેમની પાછળ આપવો અને પોતાના પાડોશીની કે બીજા વેપારીઓની નિંદા કરવી એ અધમપણું અને અસભ્યતા છે.

૫. હિસાબ ન હોય તેવો વહેવાર અને તેવી લેવડદેવડ આપણા કાયદા માટેની નહિ પણ બીજાના કાયદા માટેની જ સમજવી.

૬. મળે તેટલો નફો લઈ લેવો અને થયેલું નુકસાન વાળી લેવામાં ઉતાવળાપણું રાખવું જોઈએ. એટલે કે વધારે નફાની આશા ન રાખતા નુકસાન થવાનો વખત આવે એટલે નફો થવાની આશાથી તેનું નુકસાન થવા દેવું નહિ.

૭. થોડો નફો ને વધારે વહેવાર, એ વધારે નફો ને થોડા વહેવારના કરતાં ઘણું દરજ્જે સારું છે.

૮. આપણા જે વહેવારની ચિંતા મનને લાગે નહિ તે વહેવાર લાભકારક નીવડવાનો નથી એમ સમજવું.

૯. બહુ આશા અને વધારે નફો એ નુકસાનીનું ખાસ સાધન સમજવું.

૧૦. જે વેપારી પોતાના ઘરાકને ખુશી રાખી શકતો નથી તેના વેપારમાં કોઈ દિવસ બરકત આવે નહિ.

૧૧. પોતાના હાથમાં સાધન ન હોય તે વેપાર પોતાને બરકત આપશે અને તે વેપારથી પોતે સુખી થશે એવી આશા કદી રાખવી નહિ.

૧૨. દૃઢ નિશ્ચય, સત્વર નિર્ણય, અને એકદમ નિકાલ કરવો એ ત્રણેની ખામી હોય તે વેપારી કૃતોહમદ થાય નહિ.

૧૩. નિશ્ચયપૂર્વક અને નિરાતે ચલાવેલો વેપાર છેવટે કાયદાકારક થયા વગર રહેતો નથી.

૧૪. અધુરી મુદી, અવિશ્વાસુ નોકર, અને આનિશ્ચિત વ્યવસાય એ અપ-યશનાં સાધનો છે.

૧૫. પોતાની હિંમત નહોય ને દેખરેખ રાખી શકાય તેમ ન હોય, પોતે વાકેફગાર ન હોય, અને પોતાની મુદી ન હોય તેવા માણસે પોતાના જોખમે વેપારના ઇંદમાં કદી પડવું નહિ.

પાઠ ૨૫ મો.

પ્રામાણિકપણું.

ઉત્તમ ગૃહિણીનો શ્રેષ્ઠ શણગાર જેમ પાતિવ્રત્ય છે તે જ પ્રમાણે વેપારીનો શ્રેષ્ઠ શણગાર પ્રામાણિકપણું છે. અર્થાત્ પતિવ્રતાપણું એ જેમ સ્ત્રીના જીવનનું સાર્થક અને આ લોક તથા પરલોકનું જીવિતસાક્ષ્ય છે, તે જ પ્રમાણે પ્રામાણિકપણું એ વેપારીનું પ્રથમ અને મુખ્ય તારક કર્તવ્ય છે. પ્રામાણિકપણું એ જ વેપારીનું જીવિતસાક્ષ્ય છે. પ્રામાણિકપણું એટલે શું અથવા પ્રામાણિકપણું કેને કહેવું એ અત્રે સમજાવવાની અગત્ય નથી લેવડદેવડ, વચન, પત્રવહેવાર, અને ભાવતાલ એ વેપારીનાં મુખ્ય કામ છે. તેમા હમેશા સત્યતા જોઈએ. ખોટામાં કદી પણ ઝરકત આવતી નથી. ઉત્તમ અને સુખદાયક પ્રામાણિકપણું જેવું બીજું કાંઈ નથી. પ્રામાણિકપણામાં કદી પણ નુકશાન નથી. આખર અને કીર્તિ પ્રામાણિકપણામાં જોડલા છે તેટલાં બીજા કશામાં નથી. પ્રામાણિકપણું વેપારીનું સૌભાગ્યતિલક જ છે. વેપારસૌભાગ્યનું તિલક પ્રામાણિકપણું છે. પ્રામાણિકપણું જે રાખતો નથી તે વેપારી અને તેનો વેપાર ઝરકત વગરનો થાય છે એમ નક્કી સમજવું. કીર્તિ, લાભ, અને દૈશલ્ય એ ત્રણેની વેપારમાં જરૂર છે, અને તે ત્રણે માત્ર પ્રામાણિકપણાથી જ સાધ્ય થઈ શકે છે એ ખાસ નક્કી છે.

વેપારીઓ જે ચોપડા રાખે છે તે ખરા જોઈએ તેમા જરા પણ અસત્ય ન જોઈએ. વહેવાર થાય કે તરત જ ચોપડામાં લખી લેવો. ને જરૂર પડે તો ચોપડા ગમે ત્યારે અને ગમે તેને બતાવી શકાય એમ હમેશા તૈયાર ને ચોકખા રાખવા. ચોપડા પ્રામાણિકપણાથી રાખ્યા હોય અને કદાપિ તે વેપારમાં ટોટો આવેતો પણ સરકાર તે વેપારીના પ્રામાણિકપણા ઉપર ધ્યાન દઈ તેનો પક્ષ લઈ તેના માગનારને માટે ઘટતો બદોબસ્ત કરે છે. અને તને વેપારમાં ખોટ ગઈ તે નશીબની વાત છે, તું ફરી ઉદ્યોગ કર, તારા માગનારાનો ત્રાસ અમે થવા દઈશું નહિ, એવું સર્ટિફિકેટ સરકાર હાઇકોર્ટમાંથી આપે છે. પણ જો હિસાબ ખોટો-અપ્રામાણિક હોય તો સરકાર તેને તેથી ઉલટું ઘટતી સજા કરે છે.

માટે વેપારીએ પોતે પ્રથમ હિસાબમાં પ્રામાણિકપણું રાખવું જોઈએ. જે વખતનું તે વખતે લખવું. યોગ્ય સ્થળે જમા ઉધારની જોઈએ તેટલી વિગત એવી રીતે શુદ્ધ ને સ્વચ્છતાથી લખવી કે જેથી કોઈને કદી વહેમ ઉત્પન્ન થવાનું કારણ જ ન મળે ચોપડા એ એક દેવતારૂપ છે એટલે તે ચોપડામાં લખવું એ દેવની પાસે બેસીને લખવા જેવું છે, એ વાત હમેશા

આસ લક્ષ્મી રાખવી. વેપારી લોકોમાં ચોપડાને સરસ્વતી ધારી પૂજા કરવાને રિવાજ છે. ચોપડાની પૂજા કર્યા વગર વેપારી લોકો ચોપડા લખતા નથી. તે સરસ્વતી સ્વરૂપ ચોપડામાં ખોટું લખવાથી શી રીતે આવે ? જે ચોપડાને દેવતા સમજી તેની પૂજા કરીએ તે જ ચોપડામાં ખોટું લખવું અને જાડી નોંધ કરવી એ અઘોર પાતક છે, ખોટું લખાણ છે, એ નક્કી સમજવું.

વેપારીને પોતાનો માલ વચવાનો હોય છે અને તે માલની જેટલી બને તેટલી કિંમત વધારે ઉપજાવવી એવી તેની ઇચ્છા હોય તો તે સ્વાભાવિક છે. પણ માલ ખરાબ હોય અને તેને બદલે સારો બતાવવાનો પ્રયત્ન કરવો એ ગુણ અપ્રામાણિકપણું છે. પોતાનો માલ ઘરાકને બતાવ્યા પછી તેની પરીક્ષા કરવામાં ઘરાકની ભૂલ થાય તો તેમાં અપ્રામાણિકપણુના દોષને પાત્ર તે વેપારી થતો નથી. માલની જાત અને કિંમતમાં જ અપ્રામાણિકપણું કરવાનો ઘણાખરાનો વહીવટ હોય છે. મારે જે માલ આપવાનો હોય તે જ બતાવી આ માલ ખરોબર તપાસો લો એવું ઘરાકને કહેવું એ પ્રામાણિક વેપારીનું મુખ્ય કર્તવ્ય છે. વેપારીઓને વજન કે માપમાં અપ્રામાણિકપણું કરવાના હિતમાં પ્રસંગ મળે છે. ખોટા કાટલા કે માપ વાપરવા એ દગો છે, એટલું જ નહિ પણ વિશ્વાસઘાત છે. તે ખરેખર લજાડી છે. ‘લાવમાં સાટું પણ તોલમાં સાટું’ નહિ, તે કહેવત પ્રમાણે વપારીએ લાવમાં ફાવે તે વધારે કહેવું પણ કાટલા કે માપ ખોટા વાપરી એક પાઈનો પણ લાભ લેવાની ઇચ્છા કરવી નહિ. તેમ કરવું એ મહા પાપ છે. કહીને લાવ વધારે લેવો એમાં બીલકુલ પાપ નથી. ખોટા કાટલા કે માપ વાપરવા તેને સરકારનો કાયદો ગુન્હો ગણે છે અને તેમ કરનારને શિક્ષા પણ કરે છે. પ્રામાણિક વેપારી કોઈ દિવસ ખોટા વજન કે માપ વાપરે નહિ. વપારમાં સચ્ચાઈ નફાકારક નીવડે છે. જુઝાર્થથી કાયમની ખરકત થતી નથી.

ટુકામાં જે વહેવારમાં પ્રામાણિકપણું રાખતો નથી તે વેપારી જ નથી. ઇશ્વર તેમ જ માણસો પ્રામાણિક વેપારીને જ ચહાય છે. તેની કીર્તિ ગાય છે ને તેને ત્યાં ચાહીને માલ લેવા જાય છે. અપ્રામાણિક વેપારીની આખર બજારમાં હોતી નથી. તેમ અપ્રામાણિક વેપારમાં ખરકત પણ હોતી નથી. પ્રામાણિક વેપારી કહેવડાવવામાં જ ભૂખણ છે, ને અપ્રામાણિકપણુને બધા લોકો દૂષણ દે છે. વધારે એછો નફો થવો એ ઘણે ભાગે બજારની રૂબ ને વખતપર આધાર રાખે છે. પ્રામાણિકપણની વાત સૌ સૌના કળજની છે. તેમાં મુડીની જરૂર નથી. પ્રામાણિકપણું સહેલું છે. તે સહેજે સમજી શકાય તેવું પણ અમૂલ્ય રત્ન છે મારે દરેક વેપારીએ શરૂઆતથી જ પ્રામાણિક થવાને યત્ન કરવો. તેમ કરવામાં જ માન, આજ્ઞ, ને સારા ભવિષ્યની આશા રહે છે.

પાઠ ૨૬ મો.

ઈશ્વર ઉપર આસ્થા.

વેપાર એટલે અનંત ચિંતાઓનું સ્થાન ! વેપારમા પરાધીનતા ઘણી હોય છે. વેપાર એટલે ખરેખરા જોખમનો ને સંકટ પાત્ર સાત ટકાના ક્યદા માટે જસો ચારસો રૂપિયાનું જોખમ ખેડવાનો ધંધો છે. વેપારમા હજારો રૂપિયા બીજાની શાખ ઉપર ધીરવા પડે છે, તેમા પોતાને વ્વાધીન કાઈજ નથી. આવી નૈસર્ગિક ઉથલ પાથલપર નફા ટોટાનો સર્વાંશે આધાર રાખનારો ધંધો વેપાર છે. જેમા આપણું જરા પણ ચાલતું નથી એવો એ વેપાર હોવાથી ફિક્કર, સંકટ, બીક, ચિંતા, શકા વગેરે વેપાર કરનારની પાછળ હમેશાં લાગેલાં હોય છે. વેપારમા અસહ્ય-અહન થઇ શકે નહીં એવી-ખામત જો કાઈ હોય તો તે આજ છે. આ ત્રાસદાયક ન થાય-તેનાથી બેજાર થવું ન હોય, તેમજ તેથી કંટાળવું ન હોય, એવી જે વેપારીની ઇચ્છા હોય તેણે પગમેશ્વર ઉપર પૂર્ણ અને અચળ આસ્થા રાખવી. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા રાખવાથી સંકટ, ફિક્કર, ચિંતા, બીક, વગેરેનો નાશ થાય છે. એટલુજ નહિ પણ ઇશ્વર ઉપરની આસ્થા સંકટ, કાળજી, ચિંતા, વગેરેને બાળીને ભસ્મ કરનારી આશ્વાત્ ચિંતા રૂપ છે. જેને ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તેણે વેપારમા પડવું નહિ. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તે વેપારી વેપારમા સુખ મેળવી શકશે નહિ. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તેના વેપારમા ગરકત પણ થતી નથી. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા વિનાનો માણસ વેપાર-ચાતુર્ય કે વેપારકળા સંપાદન કરવા અસમર્થ નીવડે છે. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય એવા માણસોનો વેપારમા ઉપયોગ નથી, અને તેવા માણસો વેપારને લાયક પણ નથી. વેપારમા જે જે ત્રાસ હોય છે તે ઇશ્વર ઉપર આસ્થા રાખવાથી રહેતા નથી. “ઇશ્વર મને સહાય કરશે, હું તેને આશરે છું, તે દીનદયાળુ છે, તે દયાસિંધુ કરુણાર્ણવ છે.” એવી અત કરણમા દૃઢ આસ્થા હોય તો સંકટ, બીક, કાળજી પ્રત્યાદિની ટાકી ચાલતી નથી ને જીવન કૃતેહમંદ થાય છે. વેપાર એક જાતનો વ્યવસ્થિત અને હિસાબી રોજગાર છે. તે કરવા માટે પાકી હિમત જોઈએ; સાહસિકતા જોઈએ. જેને ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તેનામા હિમત ક્યાથી હોય ! વેપારને જાધો આધાર વિશ્વાસ ઉપર રહે છે. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય, ઇશ્વરના ચરણમા વિશ્વાસ ન હોય તે માણસ પર વિશ્વાસ શી રીતે રાખી શકે ? જેમા વિશ્વાસ નથી, હિમત નથી, સાહસ નથી, તે વેપારમાં કૃતેહ મેળવી શકે નહીં. કારણ વેપાર એટલે વિશ્વાસ,

મુખનો જે વ્યવસાય તે નીતિમય નથી એમ માનવું અને તેને અનીતિમય કરવે. એજ પહેલા શક્ય નથી તેમજ યોગ્ય પણ નથી.

વેપાર અને નીતિ એ બે અલગ છે એવી કલ્પનાજ ન જોઈએ, અને નથી એ સત્ય છે. સાચું જોલવું, પ્રામાણિકપણ, વિશ્વાસ એ નીતિ નથી એમ કહેવું કઠણ છે. આપણી મુડી ઉપર લોકોનું ભરણપોષણ કરાવવું એ શું અનીતિ છે ? લોકોની જરૂરીઆત બની શકે તેમ સોંધા ભાવે પુરી પાડવી એને શું અન્યાય સમજવો ? પોતાના પ્રાણ કરતા પણ વધારે ખર્ચા પૈસા જોખમમાં ખર્ચવાની પ્રવૃત્તિ દુષ્ટ હેતુવાળી હોવી ન જોઈએ એ શક્ય છે. જગતમાંની ઉચ્ચપાથલ ધ્યાનમાં રાખીને સોંધા ભાવમાં ખરીદી કરવી ને મહેનતનો બદલો. યદ્ય વેચાણ કરવું એ વ્યવસાય કાંઈ લુચ્ચાઈનો નથી. ખરો વેપારી જોઈ ભાષણ જોલવે નથી. જે કહેવામાં પોતાને નુકસાન થાય એમ લાગે એવી વાત તે જોલે નહિ તો તેમાં જો કાંઈજ નથી. પોતાની મહેનત, પોતાનો ખર્ચ, પોતે વેહેલા જોખમનો બદલો, એ વેપારીનો નેદ્રો, મજૂરોની મજૂરી અથવા વસ્તુની કીંમત છે. અમુક કામ મફતમાં કે જોડામાં મળી જાય એવી ઈચ્છા અપ્રામાણિક માણસની હોય છે. તેમજ વ્યાજબી કરતા વધારે નફાની ઈચ્છા અને તેવી ધારણા ગમવી એનો પણ અપ્રામાણિકપણામાંજ સમાવેશ થાય છે. હરીફાઈ ને પ્રતિસ્પર્ધા વેપારમાં હોય છે, તે નફાનું પ્રમાણ આપું થવાનું કારણ છે. પરંતુ માલ ઉધારે આપવાની પદ્ધતિને લીધે નેદ્રો વધારે ચડાવવો પડે છે. ઉધારીઆ પદ્ધતિ વેપારીને અપ્રામાણિક બનાવે છે, અને તેમ કરવાની દ્રષ્ટિ પાડે છે. ઉધારે આપવું એ અપ્રામાણિકપણાનાં સાધનો ભેગા કરવા જેવું છે. વેપારમાંનો નેદ્રો એ મજૂરી છે. મજૂરી વધારે ઓછી લેવી એમાં પ્રામાણિક કે અપ્રામાણિકપણું હોવું શક્ય છે. પરંતુ મજૂરી માગવી એમાં અનીતિ કેવો રીતે હોય ? કિંવા અનીતિ શી રીતે હોઈ શકે એ સમજાતું નથી. પોતાના માણના જોડા વખાણ કરવા અને તે ખરા છે એમ ઠસાવવા જુડા સોગન ખાવા, માલ મતાવવો એક, નાવ કરવો બીજાનો ને આપતી વખતે ત્રીજા જ જાતનો પધરાતી દેવો, એવી રીતે કરવું એ વેપાર નથી, પણ ચોખ્ખો લગાડીનો ધંધો કહેવાય. કેઈ વેપારી આવી લગાડી અથવા ઠગાઈનો ધંધો કરે તો તે દોષ અને તે અપરાધ તે વ્યક્તિને દહેવાય, ધંધાનો નહીં. વિશ્વાસની ખરીદી મોઢી પડે છે એમ કહેવય છે. માલ સારી રીતે પારખી લેવો એ વેપારમાં પહેલી ખરદારી છે તેમાં કમુર કે ગફલતી કરવી એ આપણી પોતાની ભૂલ ગણાય, ને તેનો દોષ બીજા ઉપર લાદવો એ અસભ્યતા છે. જો કે આમ છે તોપણ વેપારમાં નીતિ પ્રખર રીતે શકે છે ને તે આવશ્યક છે. વેપારમાં અનીતિ એ ઈષ્ટજ નથી. વેપારમાં નીતિ ન ન જરૂર

છે, અને વેપારીની નીતિને માટે એવા કેટલાક નિયમો મુકરર કરવા ઇષ્ટ છે. નીતિના સંબંધમાં મુકરર કરેલી મર્યાદાની બહાર જવું શક્ય નથી એવી જે વેપારીની ખાતરી હોય તે જ ખરો વેપારી અને ખરો ષ્ટુસ્થ. વેપારી નીતિ કોને કહે છે એનું થોડું વિવેચન બહુજ સૂત્રરૂપે ટુંકામાં કરીએ છીએ.

૧ વેપારીએ જીતું બોલવું નહિ; ખરું બોલવું. ખરું બોલવું ઉક્ત ન હોય ત્યાં ન બોલતાં મુંગા બેસવું, પણ હડહડતું જોડું બોલવું નહિ.

૨ પોતાનો હેતુ બીજાને જાણવા ન દેવામાં પાપ નથી, પોતાની માહિતી ન કહેવામાં અન્યાય નથી; પણ કહેવાના ડોળથી બહાનું બતાવી જીતું બોલવું એ પાપ છે.

૩ પોતે આપેલું વચન, મોઢામાંથી નીકળેલો શબ્દ, અને કબૂલ કરેલી વાત અવશ્ય પાળવી જોઈએ. તેમા કસુર કરવી એ એક પ્રકારની અનીતિ છે.

૪ કરેલો કરાર પાળવા માટે બનતો પ્રયાસ કરવો. કદાપિ તેવો કરાર પળાવો અશક્ય લાગે તો તેની પ્રથમ સૂચના આપી તેમાં આવનારી હરકતો, સકોટો વગેરે સ્પષ્ટ કહી ક્ષમા માગવી. પોતાનો અડચણો પોતાની કસુરથી થયેલો ન હોય તો તે જણાવવા સકોચ ન રાખવો.

૫ જેથી કરીને પોતાની ઉપરનો લોકોનો વિશ્વાસ ઉડી જાય તેવું કામ કદાપિ ન કરવું. વિશ્વાસઘાત એ મહાપાતક છે. ઇચ્છા ન છતાં, અને વાસ્તવિક ભૂલ ન છતાં, વિશ્વાસઘાત કર્યાના આરોપ વખતોવખત આવે છે. તેવે વખતે આપણી બાબત સ્પષ્ટ બતાવી પોતાનું નિરપરાધોપજી ચોખ્ખી રીતે બતાવવામાં જરા પણ કસુર કરવી નહિ.

૬ ભમીનગીરી, જવાબહારી, અને મધ્યસ્થી એ ત્રણે કામમાં બીલકુલ ઉભા ન રહેવું એ નીતિમાન થવાનો ખાસ ઉપાય છે. આ ત્રણેનું જોખમ પાર પાડવાનું સામર્થ્ય હોય તો જ આમાં વખતે ઉભા રહેવું.

૭ હલકાઈ ભરેલી હરીફાઈ, પ્રતિસ્પર્ધીની નાબેસ્તી, અને આપણા ખરો-ખરીઆ ધ ધા વાળા સાથે મત્સર, એ દુષ્ટ અસંખ્યતા છે; નીતિ તો નથીજ. જે કહેવાનું અથવા બતાવવાનું હોય તે સામા ઉભા રહી ચાર માણસની રૂબરૂ કહેવું અગર બતાવવું.

૮ વિશ્વાસઘાત, વચનભંગ, ઠગાઈ અને દગો એનો સ્પર્શ કે વિચાર પણ વેપારીને થવો ન જોઈએ.

૯ સરકારના કાયદામાં સપડાયા વિના ગમે તે ખુબી કરી પૈસા મેળવવા એનું નામ વેપાર એવી સમજ કેવળ અનીતિમૂલક સમજવી.

૧૦ લોકોના મૂર્ખપણાનો, ભોળપણાનો અને વિશ્વાસનો ગેરલાભ લેવો એ વેપારી કીસળ નથી; તે છુટારાપણુ કે લુચ્ચાર્થ કહેવાય.

૧૧ પ્રામાણિકપણાથી મહેનત કરવી એ વેપારીનું કામ છે. અપ્રામાણિક-પણાથી મળે તે છોડી દેવું અને તે પ્રવૃત્તિનો અટકાવ કરવો એ વેપારીનું મુખ્ય કર્તવ્ય છે. તેજ ખરી વેપારી નીતિ છે.

૧૨ પોતાનો માલ મોટુક દેખાય તેમ તે તરફ ધરાકને લલચાવવું એ વેપારીનું કામ છે, પણ ભૂલથાપભર્યુ ભાષણ અને નાટુક ખોટુ બોલવું ન જોઈએ.

૧૩ પોતાની ઉપર લોકોનો વિશ્વાસ ખસે અને આપણે જે વાત કહીએ તે ગત્ય માને એવું બોલવું અને વર્તવું એ વેપારમા એક કળા છે, પણ લોકોને ફસાવવાનું સાધન નથી, એ ભૂલવું નહિ.

આ સિવાય ખોળ ઘણા નિયમો કાઢી શકાય. મુખ્ય વાત એટલીજ કે વેપારમા નીતિમત્તા આવશ્યક છે. વેપાર અને નીતિ એ એકત્ર છે અને તેની મર્યાદાનું કિલ્લ ઘન વેપારીએ કરવું નહિ. નીતિ અને અનીતિનું અતિ નિકટ સાન્નિધ્ય વેપારમા હોય છે. તેમાં જરાકે વધતું ઓછુ પગલુ પડે કે તે નીતિને અનીતિનું રૂપ આવે છે. ઘણા નાનુક ધ ધામા પુષ્કળ સાવધગીરી રાખવી પડે છે. ને તે રાખનારનેજ વેપારમા આગર મળે છે. આગર, વિશ્વાસ અને પૈસા મેળવવાનું ધાનું દુર્લભ છે, અને વેપારમા તો તેની સાથે નિત્ય સળધમા આવવું પડે છે, તેથી વેપાર એ ઘણો હોશિયારી રાખવા જેવા ધધો છે. આગર એ કાચના વાસણ જેવી છે. કાચનું વાસણ ભાગ્ય પછી નકામુ થાય છે અને ફરી મધાતુ નથી, તેજ વાત આગરને લાગુ પાય છે. આગર એકવાર ગુમાવી કે ફરી મળવા દુર્લભ થઈ પડે છે.

વેપાર એક પ્રકારનો રણસ ગ્રામ છે. વેપારનું અને સમરાગણનું સામ્ય છેક નિકટ છે. વેપારમા નુકસાન થાય ત્યારે તેની નિદા હલકા લોકોજ કરે છે, સારા માણસ કદી તેમ કરતા નથી. વેપારમા નુકસાન થાય એ કાર્તિરસકરણીય અપરાધ નથી. અથવા અક્ષય પાતક નથી. મે અમુક અમુક વેપાર ક્યો અને તેમા મને આવી રીતે નુકસાન થયું છે એવું ન્પષ્ટ બોલી ખાતરી કરી આપ નારને સરકાર પણ મદદ આપે છે. અને તેવા પ્રામાણિક વેપારીઓને નિરપરાધી ઠરાવવા માટે સરકારે એક સ્વતંત્ર ખાતું કાઢેલું છે

પાઠ ૨૮ મો.

બબરમાં નાણાંભીડ કેમ થાય છે ?*

નાણાંભીડનો શબ્દાર્થ—નાણાનું મુખ્ય કર્તવ્ય માલનો ક્યવિક્રય કરાવવાનું છે નાણાં વડે માલ ખરીદાય છે એ ને નાણા અદલે માલ વેચીએ છીએ. એ રીતે નાણા એ ખરીદી વેચાણનું સાધન એટલે ક્યવિક્રયનું દ્વાર છે. વળી નાણાવડે માલને મલવવો ફીક પડ છે. ગામડાના લોક જે દાણા પેદા કરે છે તેમને કાપડ, વાસણ વગેરે અનેક ચીજોનો ખપ પડે છે નાણા ન હોય તો લગ્ન આપવાના માલની મલવણી કરવી કઠણ પડે. લાલ એક રૂપિયાની અધમણ બાજરી મળે છે, ને દોઢ રૂપિયાની એક જાતી લે તો ખેડૂતને નુકસાન નથી, એમ તે સમજી શકે છે. પણ નાણા ન હોય તો ખેડૂતને ટેટલી બાજરી આપી પગરખા, જાતી, લોટો વગેરે લેવું તે ઠરાવવામાં ધણો વખત જાય ને રકઝક કરવી પડે. તેમ જ નાણા ન હોય તો દાણાવાળાને જોઈએ ત્યારે કપડા ન મળે ને કપડાવાળાને ખપ હોય ત્યારે દાણા ન મળે આગળ જગતી દેશમાં ને નિર્ધન અવસ્થામાં લોકો પોતાનો વ્યવહાર સાટાથી નલાવતા. પણ સાટાના વ્યવહારથી બાજરી અદલે કાપડ કે ગાયને મૂલવવામાં તથા લેવામાં પણ લરકત પડે, એટલું જ નહિ પણ કાપડવાળા કે ગાયવાળાને બાજરીનો ખપ ન હોય તો બાજરી પેદા કરનારને ધણો કાળ અથડામણ ને અગવડ પડે એ ઉલ્લેખ છે.

ધણા પ્રાચીન કાળથી લોકોને સ્વચ્છ છે કે નાણા જેવું કાંઈ રાખી મન્યુ હોય તો હમેશ આપણને જે જોઈએ તે સહેલાઈથી મળે સોનું ને રૂપું તે એવી જાણીએ છે કે તેના થાડા અંશમાં ધણી કીમત સમાયેલી છે, ને તે એક સરખી જાતનું તથા ટકાઉ છે, ને સર્વ મનુષ્ય જાતને તેની લાલસા છે, માટે સર્વ સોના રૂપાનું નાણા વ્યાપારવામાં આવ્યું છે, ને નાના મોઢા માટે ત્રણ પસંદ થયું છે એ ધાતુઓના સરખા વજનના તથા સરખી ગુદ્દતાના કડકા સગવડ બાપે છે તેથી સર્વને સવડ પડે છે. રૂપાના એક એક તોલાના સરખા વજનના સરખા શિખા એટલે રૂપીઆ. તે જ આજના પ્રસંગને અર્થ નાણા સમજવાનું છે નાણાં એટલે રૂપીઆ એવી ગ્રંથિ આખ્યા લખને આપણે આજ આગળ ચાલીશું. જ્યાં કોઈની પાસ નાણાં જોઈએ તેટલું હોતું નથી ત્યારે તે કહે છે કે લાલ મારા લાથ ભીડમાં છે. હાથ દબાવને નાણાં લાથમાંથી જાણે નીકળી ગયું ન હોય એવી બોલી તે બોલે છે. આ રીતે જ્યારે નાણાંની તંગી હોય ત્યારે માણસ ભીડમાં છું એમ કહે છે. માટે નાણાંની ભીડ એટલે નાણાની તંગી. જેટલું નાણાં પ્રસંગને તથા કાર્યને માટે જોઈતું હોય તેટલું ન હોતું તેનું નામ નાણાંભીડ. આ પ્રમાણે નાણાંભીડનો શબ્દાર્થ છે.

નાણાંની ભીડ એટલે શું ?

જગતમાં ને વિશેષે કરીને હિંદુસ્તાનમાં ગરીબ લોક ધણા છે, ને રૂપીઆનું મહાકુંધ ધણે દહાડે એકવાર જુવે એવા પણ અનેક છે. વળી અત્રે ઉજળા ને સમજી લોકોમાં

*હીવાન બહાદુર આબાદ સાકરલાલ દેસાઈએ તા. ૧૯-૧૨-૧૩ના રોજ “ગુજરાત કેળવણી મંડળ” વરકથી અમદાવાદમાં આપેલું લાખણ

નાણાની છૂટવાળા એટલે જ્યારે જોઇએ ત્યારે નાણું વાપરી શકે એવા પશુ ધણા હોતા નથી. એટલે નાણાબીડ એ પદનો શબ્દાર્થ લેખ્યો, તો એવી બીડ બારે માસ થોડી વધતી હજારો લોકોમાં ચાલ્યા કરે છે. પશુ જહુવાર નાણાની તંગી પડે છે તેના કારણે દર્શાવવાનો આજના બાપણનો ઉદ્દેશ નથી. તેવી બીડ ધણેભાગે દેશની ગરીબાઇને લીધે છે, અને એ ગરીબાઇ અનેક કારણોને લીધે, અને મુખ્યત્વે કરી દેશના લોકની કેળવણી, નીતિ, ઉદ્યોગ, સંસારવૃત્તિ વગેરેને લઇને છે. એવી બીડ શાથી મટે એ ધણો વ્યાપક પ્રશ્ન છે. લાલ આપણા દેશના વિચારવત પુરુષોનું લક્ષ એ ઉપર ધોળાયાં કરે છે. આજના બાપણની 'નાણાબીડ'નો અર્થ ધણો સક્રિય ને એકદેશી છે, તે આપની આગળ હમણાજ આવશે.

જ્યારે કોઇ દેશમાં સાટાસાટી બધ પડી નાણાથી વ્યવહાર થવા માડે છે, ને બધી લેવડદેવડ, કમવિક્રય, તથા ધીરધાર નાણા વડે થાય છે ત્યારે નાણાનો ખપ ધણો વધે છે, ને કેટલાંક માણસો જુદાજુદા જણો પાસેથી અને તેટલું નાણું એકઠું કરી, એ નાણું જેને જાંઘએ તેને ધીરવાનો ધંધો કરે છે. આવા ધંધા કરનારને નાણાવટી કે સરાફ કે શાહુકાર કહે છે. થોડાં માણસ એવા શ્રામંત હોય છે, કે પોતાની પુણ્યથી મોટી ધીરધાર કરી શકે છે. જેવા કે રાજા બહાદુર શિવલાલજી મોતીલાલ. પશુ ધણાખરા નાણાવટી અનેક લોકો પાસેથી કરજઉ નાણું લઇ પોતાને ત્યાં જમે રાખે છે, ને તે અવેજ જેને જોઇતો હોય તેને ખાતરી કે તારણુ લઇ ધીર છે. આ નાણાવટીઓ પોતે વ્યાજ થોડું આપી અવેજ લે છે ને એથી વધારે વ્યાજ ભેદ તે જ અવેજ ધીરે છે. આ પ્રમાણે જે ગાળો રહે છે તે એમને પોતાની મહેનત ને જોખમ ખેડવા બદલ મળે છે.

હરેક પ્રકારના માલના ઉત્પન્ન કરનારાઓને તથા માલને એક સ્થળેથી લેઈ જઇ અથવા લાવી બીજે સ્થળે વેચનારાઓને જેટલા નાણાનો ખપ પડે છે, તેટલું નાણું બધા પોતે ગાઠનું કાઢી શકતા નથી. તેઓ વિવિધ રીતે ઉપર બનાવેલાં નાણાં ધારનારા અથવા નાણાવટી પાસેથી જોઈતો અવેજ લે છે, ને વ્યાજ સાથે વખત આવે પાછો ભરે છે. દાણાનો વેપારી હજારો રૂપિયાના દાણા બજારની રૂપ જોઈ ખરીદે છે. તે પોતાના નાણાથી હમેશા ખરીદતો નથી. એ કોઇ પશુ નાણાવટીને ત્યાં ખાતું રાખે છે, ત્યાંથી જોઇતા રૂપિયાનો ઉપાડ કરે છે ને જેમ જેમ ભરેલા માલનો વકરો થાય છે તેમ તેમ ઉપાડેલા નાણાં ભરે છે. રૂ, કાપડ, વગેરેના સર્વ વેપારી પશુ તેમ કરે છે. પોતાનાજ પૈસાથી પોતાનો બધો વેપાર ચલાવી શકે એવા વેપારી ધણા જ થોડા હશે ને તેઓ લાભો વેપાર ઉપાડી શકતા નથી. સારાસમા કહીએ તો ધણાખરા ઉત્પાદક તથા વેપારીઓ પારકા પૈસા લઇ પોતાનો ધંધો કરે છે.

આ બધા વેપારીઓ પોતાને જોઇતા નાણા પોતાના મામના સરાફ કે નાણાવટી પાસેથી લે છે. મામના વેપાર પ્રમાણે મામનું નાણાવટ મોટું કે નાનું હોય છે. સાધારણ રીતે વર્ષમાં એક વાર અથવા એકથી વધારે વાર એવો સમય આવે છે કે સારા વેપારીઓને પશુ પોતાના વેપાર સાર જોઇએ તેટલાં નાણાં મળી શકતાં નથી, ને બધા વેપારીને નાણાંની તંગી પડે છે. તેવા પ્રસંગે તેમને જોઇએ તેટલો અવેજ માગે ત્યારે મળતો નથી ને તેમના નાણાવટી પાસે તેમને ધીરી શકાય તેટલાં નાણાં હોતાં નથી, આવી તંગીને

વેપારી લોક ‘નાણાંભીડ’ કહે છે. આવે વખતે ઝરજ સારત્રા વેપારી વધારે બાજુ આપવા માટે છે એટલે એકંદર નાણાવટમાં બાજુનો દર ચઢે છે. તો પણ જોખર તોટલો આવેજ રહેજમાં મળતો નથી. આવી નાણાંભીડ શાથી થાય છે એ તપાસવાનો આજનો મારો પ્રયાસ છે. આવી નાણાંભીડ એકંદર બધા વેપારીઓને નડે છે ને તે આઠ દસ માણસની ભીડ નથી પણ બધા વેપારીઓ તથા નાણાવટીઓને લાગે છે. તે આખી નાણાવટની ભીડ છે. આ પ્રકારની નાણાવટની નાણાંભીડનાં કારણ શાં છે ને તે ક્યારે ને શી રીતે થાય છે, તે ભીડને બદલે પાછી છુટ કેવે પ્રકારે ને કયે વખતે થાય છે તે આપણે આજ સમજવાનું છે.

આવી નાણાંભીડ અનેક પ્રકારથી થાય છે. પરંતુ તેનો એક પ્રકાર ધણો સાધારણ છે, અને તે ધણું કરી વર્ષો વર્ષ જોવામાં આવે છે, તે પ્રકારને પ્રથમ લેવો જોઈએ. આ નાણાંભીડ આપણા દેશમાં ધણું કરી દરેક વર્ષમાં થોડા માસ સુધી બધાં મોટાં શહેરોમાં જોવામાં આવે છે. ફેર માત્ર એટલોજ છે કે કોઈમાં મોટી કે કોઈમાં વહેલી થાય છે. કોઈ વાર તે થોડી મુદત રહે છે ને કોઈ વાર તે લાંબી મુદત રહે છે. પણ ધણું કરીને બધે ફેલાણે થાય છે ખરી. હવે પ્રશ્ન એ છે કે એ શાથી ને કેવી રીતે થાય છે ?

નાણાંભીડનાં કારણો.

એ ભીડનું મુખ્ય કારણ ચોમાસુ કે વર્ષાઋતુ છે. બીજા કેટલાક દેશોમાં ચોમાસાની ઋતુજ નથી, પણ વર્ષમાં વરસાદ ઝમે ત્યારે વરસે છે. ઈંગ્લાંડમાં એ પ્રમાણે છે. મોરીસ (એટલે મોરીશીયસ એટ) માં બારે માસ થોડાધણો વરસાદ આવે છે. સીંધની પેઠે મીસર દેશ એટલે ઇજીપ્તમાં વરસાદ ધણો થોડો થાય છે, ને નાઇલ નદીના પુરથી તુલ પાકે છે. આપણા ગુજરાતમાં ધણા ભાગમાં અસાઢથી લાદરવા લગી વરસાદ આવે છે ને તેનો કેટલોક પાક આસો કારતક માગશરમાં પાકે છે. ર, કઠોળ તથા શિયાળુ પાક પોષથી ચૈત્ર લગી પાકે છે. હવે આ પ્રમાણે પાકોનો માલ બધો એકઠમ ખપી શકતો નથી. પણ તે ખપાવવાની ખેડૂતોને જરૂર હોય છે. ગામડાના ખેડુત અથવા તેમના વેપારીઓ તે શહેરમાં જશાબધ વેચવા લાવે છે; ને શહેરવાળા પોતાના શહેરના લતાના ખપ જેટલો રાખી બાકીનો દેશાવર મોકલે છે. પરદેશ જવાનો માલ આપણે અહીંથી મુબાઇ જાય છે. ગામડાના લોક કે વેપારી એ બધો માલ ઉધાર વેચી શકતા નથી. દરરોજ તે માલને બદલે રોકડો આવેજ ગામડામાં મોકલવાની જરૂર પડે છે. જેમ જેમ માલ વધારે આવે છે તેમ તેમ નાણાવટમાંથી આવેજ વેપારીઓ ઉપાડે છે ને ગામડે મોકલે છે. કીમતી માલ જેવો કે ર, ગોળ, ઘી, શણ, રેશમ વગેરે આવે છે ત્યારે તેની કીમતમાં ધણા રૂપીઆ મોકલવા પડે છે. આવી રીતના વેપારીઓના નિરતર ઉપાડને લીધે શહેરની નાણાવટમાં રોકડ નાણાંની છત ધણી ધટી જાય છે. એટલે નાણાવટીઓ બાજુનો ભાવ ચઢાવે છે, તેમ છતાં પણ નાણા લેવા આવનાર ઓછા થતા નથી. વેપારીને જોખરું નાણું વખતસર મળતું નથી, ને તેમનાથી વેપાર મન પુરતો થતો નથી ને બાજુ ભરતાં પણ આ રીતે સંકડામણ થાય છે. નાણાંભીડનું આ દેશમાં આ એક મુખ્ય સ્વરૂપ છે.

આ પ્રમાણે કારતક, માગશરથી ત્રિયંત્ર, વૈશાખ લગી ગામડા ભણી રૂપીઆનું વહેણ વહે છે, તેથી શહેરમાં નાણાંની બીડ થાય છે. એ નાણું ગામડાના દરેક ખેડૂતને ત્યાં વહેંચાતું વહેંચાતું જાય છે. શહેરની નાણાવટથી ઉપડેલા રૂપીઆ કાઢી ગેય યથા નથી કે ઉડી મળ્યા નથી, પણ હજારો ગામડામાં ઘેર ઘેર વેરાએલા થોડા ધણા પડ્યા રહે છે. જો એ રૂપીઆ જેવા જન્ય તેવાજ એ ચાર કે પાંચ સાત દિવસમાં શહેરમાં પાછા આવતા હોય તો તે મોડા વહેલા પાછા નાણાવટીને ઘેર એટલે નાણાવટમાં આવે ને નાણાબીડ લાગી ચાલે નહિ. પણ તેમ બનતું નથી. એ ખરૂં કે ગામડાના લોકને શહેરમાંથી સ્ત્રીપુરુષના કપડા, ત્રાખા પિત્તળના વાસણ, ખાડ, લોટાની જણશો, ને મેનુ, રૂપ, છત્રીઓ, વગેરે અનેક પદાર્થો દર વર્ષમાં ખપ પડે છે ને તે શહેરમાંથી ખરીદી જાય છે, ને તેને બદલે રોકડ રૂપીઆ શહેરમાં આવે છે. પણ તેઓ આ બધું એકદમ ખરીદ કરતા નથી તેઓ પોતાનું ખર્ચ ત્રણઠી કરે છે, ને બધું ખેતી પરવાયાં પછી કરે છે એટલે શહેરમાંથી ગયેલું નાણું ઘોડા વણી વખત ગામડામાં પુરાયું રહે છે. જેમ જેમ ગામડાના લોકો તેવા માલની ખરીદી કરે છે તેમ તેમ ધીમે ધીમે તેમનું નાણું પાછું શહેરના છુટક વેપારી પામે આવે છે. છુટક વેપારી પોતપોતાના ખાતાવાળા નાણાવટીને ત્યાં ભરે છે ને નાણાવટમાં ધીમે ધીમે નાણાંની છુટ થાય છે. આ પ્રમાણે એ ચાર માસે શહેરમાંથી ગયેલા નાણાંનું પાછું વહેણ શહેરની નાણાવટમાં આવી રહે છે. તેનો ફેટલોક ભાગ ગામડામાંથી કડકે કડકે પાછો આવે છે, ને ફેટલોક મોટો ભાગ, ૩ વગેરે મુઆઇમાં મોકલ્યું હોય છે, તે વેચાયેથી પાછો આવે છે. એમ કરતા કરતા નાણાવટમાંથી ગયેલો અવેજ ધણાખરો નાણાવટમાં પાછો આવે છે ગામડાનો માલ શહેરની વસતિમાં વેચાણ થઈ ખપી જવાથી પણ છુટમાં વધારો થાય છે એટલે વ્યાજનો દર બેસી જાય છે, ને વેપારીઓને રહેજો રૂપીઆ મળી શકે છે પણ આ પ્રમાણે છુટ થાય છે ત્યાં વેપાર કરવાની મોટી જણશો ગામડામાંથી બધી શહેરમાં આવી ગઈ હોય છે ને પરદેશ ચઢી ગઈ હોય છે. વચમાં ચામાસુ આવે છે; એટલે આમો કારતકમાં પાછી ફસલ પાકે ત્યાં લગી નાણાવટમાં ભગ્ય ધયેલું નાણું રોકવાની મોટી જોગવાઈ આવતી નથી ને નાણાવટમાં છુટ રહે છે ને વેપારીના વ્યાજનો દર ઘટી જાય છે.

આ ઉપરથી ત્રોતાજનોના સમજવામાં આવ્યું હશે કે નાણું વરસમાં એ ઉલટી દિશાએ વહી છે. કારતક માગશરથી ત્રિયંત્ર વૈશાખ લગી નાણાંરૂપી નદી અનેક રીતે મોટા શહેરમાંથી ગામડા ભાગી વહે છે, તેથી શહેરમાં બીડ થાય છે, ને ગામડામાં ખેડૂતને ઘેર છુટ થાય છે. જેઠા આસો લગી એ વહેણ શહેર તરફ વહી ગામડામાંથી વહી કરે છે, ને ગામડામાં બીડ ને શહેરમાં છુટ થાય છે. વચમાં થોડા અનગત વહેણા સામસામાં વહેતા હોય છે, પણ તે અદ્ય હોય છે, તેથી હાલ તેને ગણતરીમાં મજરે લેવાની જરૂર નથી.

નાણાંબીડનો સમય.

આપણે ઉપર કહી ગયા કે શહેરવાળાઓએ ગામડામાંથી ખરીદેલા બધો માલ શહેરમાં રહેતો નથી. મોટા શહેરના તથા બીજા નહાનાં પડોશના શહેરોના ખપ જેટલો માલ શહેરમાં રહે છે. પણ ફેટલોક વધુ કામતી માલ દેશાવર જાય છે. મુખ્યત્વે કરી પરદેશ જવાનો આ તરફનો માલ મુઆઇ જેના પામેના બદલે જાય છે. જો આ પ્રમાણે પરદેશ ગયેલા

માલનો કીમત થોડી મુદતમાં પાછી ફરી વળતી હોય તો શહેરની નાણાવટમાં બીડ કંઈક ઓછા થાય, પણ તેમ હમેશા બનતું નથી. પરદેશ ગયેલો માલ વેચાઈ નાણા પાછા શહેરમાં આવે ત્યાં લગી શહેરને બેવડો બાર વેઠવો પડે છે. ગામડાના માલને બદલે જે રોકડ રૂપીઆ ગામડે મોકલ્યા હોય છે તે આવતા ઢીલ થાય છે, ને બીજી તરફથી દેશાવર વેચવા મોકલેલા માલના નાણા પાછા વળતા નથી. આવું થાય છે ત્યારે પાકી બીડ થાય છે. જે દેશાવરનો વેપાર તેજ હોય ને મોકલેલો માલ તરત ઉપડી જતો હોય તો બીડ ઘણી ઓછી થાય. બીડ છેક કમી તો ગામડાનું નાણું પાછું આવે ત્યારે થાય તે આવતા લગી થોડી ઘણી બીડ તો રહેવાની એ ખૂબ છે.

આ વાત પૂર્વપુરી સમજવાને એમ કલ્પના કરવી ઠીક પડશે કે પચાસ ગાઉ ફરતું અમદાવાદ એકલું જ શહેર છે, ને બીજા બધા ગામડા છે, ને એ ગામડાનો પેદા કરેલા બધા માલ આઠ દશ વેપારી લે છે, ને ગામડાના લોક પોતાના વસ્ત્ર, વાસણ, ખાડ, લોટ, રૂપ, મોનું વગેરે બધા માલ એકલા અમદાવાદમાંથી ખરીદે એમ ધારે. આવો દાખલો લેવાથી અમદાવાદ જ નાણાંબીડનું મથક કે કેન્દ્ર થતું જોઈએ. અમદાવાદના આઠ દશ વેપારી કારતકથી કાગળ લગીના ૫૦ ગાઉ લગીના ગામડામાંથી દાણા, રૂ, સરસવ, તલ, શણ, એરડા વગેરે સર્વ જાતનો માલ અમદાવાદમાં લાવે છે, ને અહીં ખપ જેટલો રાખી બાકીનો બધો મુપાઇ ચલાવે છે ને ત્યાં પણ આખા રાખ્યા વગર માલ બધો પોતે જ વેચે છે એમ ધારવું જોઈએ. આવા સ્થૂલ દાખલો લેવાથી તુરત સમજાય છે કે તે આઠ દશ વેપારી પોતાના માણસોને અમદાવાદની નાણાવટમાંથી રૂપીઆ અપાવી પચાસ ગાઉ લગીના ગામડામાં તે અવેજ વેરશે. આવેલા માલમાંથી વેપારી લોક અત્રેના ખપ સારા રાખશે ને ફેટલાક મુપાઇ ચટાવશે. આ રીતે અમદાવાદની નાણાવટનો રોકડ અવેજ પચાસ ગાઉના ગામડામાં વેરાઈ જશે ને ભારે બીડ થશે એ ઉઘડ છે.

ગામડાના લોકને ખેતીનું વધતું ઓટું કામ કાગળ ચેત્ર લગી ચાલતું હોય છે તેથી તેમને નવરાત્રા પણ ત્યાં લગી થોડી હોય છે વળી એ લોક ઘણાખરા ગરીબ હોય છે તેથી ત્રેવડથી પોતાનું ખર્ચ કરે છે. પોતાની પાસે આવેલા રૂપીઆ એકદમ કાઠી નાખવાનું તેમનું મન હોતું નથી. કેમકે આવતી કમલ લગી ખર્ચ કરવાના પ્રસંગ ઘણા આવવાના હોય છે, ને ફરી ત્યાં લગી રૂપીઆનું મ્હો દેખવાનો જોગ હોતો નથી. માટે તેઓ જોઈએ તેટલો જ ને ધીમે ધીમે માલ લે છે. અમદાવાદ આવીને તે પોતે લે છે, અથવા બીજા પાસે મગાવી લે છે. એટલે ૪૦ ગાઉ ફરતા ગામડામાં ગયેલા રૂપીઆ શહેરના પરચુરણીઆ વેપારી થોડે થોડે લાવે છે. પરચુરણીઆ વેપારી થોડે થોડે નાણા નાણાવટમાં ભરે છે પરંતુ રૂપીઆ જેટલા ઝપાટાથી ઉપડી ગયા હોય છે તેને થોડો ભાગ જ બીડના વખતમાં પાછો આવે છે. મુપાઇ ને દેશાવર ગયેલા માલના પૈસા પણ ત્યાં માલ વેચાયેથી અત્રેના વેપારીના હાથમાં ધીમે ધીમે આવે છે. તેને વખતે ફેટલાક માસની ઢીલ લાગે છે. એટલે ગામડાનો પાક ઉઠાવવાથી અમદાવાદની નાણાવટમાં મોટા ખાડો પડ્યો હોય છે, તે પુરાતા ત્રણ ચાર માસ લાગે છે. એ જ નાણાંબીડનો કાળ સમજવો.

આ રીતે કારતક માગશરથી ચૈત્ર વૈશાખ સુધી વરસના સારા ખોટા ભાવ પ્રમાણે

અમદાવાદની નાણાવટમા નાણાની અછત રહેવી જોઈએ એ ઉધડ છે. તેના કારણે એ છે. એક તો ગામડામાં ગયેલા રૂપીઆને પાછા આવતાં વાર લાગે છે, ને બીજી દેશાવર ગયેલા માલની કીંમત એકદમ પાછી વળતી નથી. ત્યારે આ એ કારણનું જોર ભરપૂર હોય છે ત્યારે બીડ સખત ચાલે છે. એકનું જોર વિશેષ ને બીજાનું કમી હોય છે ત્યારે બીડ મધ્યમ હોય છે, ને બેઉનું જોર નરમ હોય ત્યારે બીડ થતી નથી. પણ એવા પ્રસંગ વિરલ આવે છે. હવે અમદાવાદને બહારે વડોદરા કે ભરૂચ કે સુરત ધારીએ ને અમદાવાદના વેપારીને બહારે વડોદરા, ભરૂચ, સુરતના વેપારી ધારીએ ને અમદાવાદની નાણાવટને બહારે વડોદરા, ભરૂચ કે સુરતનું શરાફખાતર લ્યો તોપણ પરિણામ એનું એજ આવશે, એ ખુલ્લું છે.

બીડની અવધિ કારતક માગસરથી ચૈત્ર વૈશાખ લગી ચાલે છે, એવું ઉપર સ્વીકાર્યું છે પણ બધે ઠેકાણે એ પ્રમાણે બીડ ચાલવી જ જોઈએ એમ માનીએ તો આપણે બરાબર સમજ્યા નથી. ફરાથી કહેવું જોઈએ કે ગામડાનો માલ ખરોદવાને નાણા ગામડામાં જાય છે એજ ગુજરાતની નાણાભાડનું મુખ્ય કારણ છે. પણ ગુજરાતમાં બધા ગામડામાં એક-સરખો માલ પાકતો નથી ભરૂચ જિલ્લામાં ધણે ભાગે રૂની જ પેદાશ છે, ને તે ર મહા કાગ-જીમાં વીણાય છે. એટલે ભરૂચ જિલ્લામાં ખરી નાણાંબીડ મહાથી ચૈત્ર વૈશાખ લગી લાગે છે. સુરત જિલ્લામાં હવે ર ધણું થાય છે માટે ત્યાંની બીડ પણ મોડી શરૂ થાય છે. એરડા, સરસવ, ર વગેરે શિયાળામાં પાકે છે માટે તેવા મલકમાં બીડ, આપણા બાજરી કોળાના મૂલક કરતા મોડી થાય છે ને મોડી છૂટે છે.

નાણાભાડ વધતી ઓછો થવાના બાજનું કેટલાક કારણ પણ આ ઉપરથી આપણને સ્પષ્ટ આવે છે. આગલા વરસ કરતાં આ વરસે રૂનો ભાવ કે બીજી રૂવિનો ભાવ એકદમ વધે તો આગલા વરસ કરતા આ વરસે વધારે રૂપીઆ ગામડાંમાં મોકલવા પડે, ને તેથી વધારે નાણાનો ખપ પડે, ને બીડ વધારે થાય. દેશાવર મોકલેલા ર, સરસવ, એરડા વગેરેનો દેશાવરમાં ઝટઝટ ઉઠાવ ન થતા માલ હમેશના કરતા વધારે વાર પડ્યો રહે તો તેથી પણ બીડ લાખી પહોંચે એ ઉધડ છે. એથી ઉલટું એમ ધારીએ કે ગયા વરસ કરતા આ વરસ રૂનો ભાવ નીચો છે, ને માલ ઝટઝટ ઉપડી જાય છે, તો ગામડામાં રૂપીઆ થોડા જાય ને પરદેશના રૂપીઆ વહેલા વહેલા પાછા આવે તો બીડ આગલા વરસ કરતાં કમી થાય, ને ઝાઝીવાર રહી શકે નહિ.

દુકામાં યાદ રાખવાને એમ કહેવું ઠીક પડે છે કે રૂપીઆનું વહેણ શહેરમાંથી નીકળી ગામડા તરફ એકદમ કેટલાક માસ ધણા જોરથી વહે છે એ બીડનું મુખ્ય કારણ છે એ વહેણ ટીપેટીપે પાછું શહેર તરફ ગામડાંના લોકની ખરીદીથી વળે છે, તે બીડ મટવાનું એટલે છૂટનું મુખ્ય કારણ છે.

સાંવત્સરિક નાણાંબીડ.

બીડ વધવાનું ગુજરાતમાં એક સખળ કારણ એ છે કે બીડના કાળની જોડે ખેડુતોને સરકારનો વેરા ભરવાનો હોય છે. ગુજરાતની જમીનમહેસુલની જમાબંધી આશરે ૬૦-૭૦ લાખ રૂપીઆની હશે. તે બધી ધણી કરી જન્યુઆરીથી માર્ચ કે એપ્રિલ આખર લગીમાં ભરવાની હોય છે એટલે નાણાવટના રૂપીઆ એક તરફથી ગામડામાં જાય છે ને બીજી

તરફથી ગામડામાં ગયેલા રૂપિયાનો અગત્યનો અંશ સરકારની ત્રીજેરીમાં જાય છે. સરકારે લીધેલો અવેજ સરકારી નોકરના પગારરૂપે, સાર્વજનિક રસ્તા, મકાનોમાં ખર્ચ કરી તે રૂપે, કેળવણી વગેરે ખાતાના નોકરોના પગાર રૂપે થોડો ધણો પાછો ફરે છે. પણ તે હળવે હળવે પાછો નાણાવટમાં આવે છે એટલે આખરે છૂટ થવામાં એ કારણ પણ અગત્ય છે. વૈશાખ લગીમાં ગામડાંમાં ગયેલો ધણો અવેજ પાછો ફરે છે ને સરકારમાં ગયેલો કેટલોક અવેજ પણ અબરમાં આવે છે. ને પરદેશ ગયેલા માલની કીમત પાછી નાણાવટમાં ધણી ખરી આવી જાય છે ત્યાર પછી છૂટ રહે છે. કારણ કે ચોમાસામાં અવેજ મોકલવાનો જોગજ હોતો નથી, ને ચોમાસુ બેસતાં ખેડૂતોને શહેરમાં અનેક ચીજો લેવા આવવું પડે છે એટલે ચોમાસામાં નાણાવટમાં સારી છૂટ સાધારણ રીતે રહે છે.

ઉપર જે કહેવામાં આવ્યું છે, તેજ પ્રમાણે નાણાના વહેણનો ક્રમ બહોળી દૃષ્ટિએ જોતાં ઉત્તર હિંદુસ્તાન ને બગાળામાં જોવામાં આવે છે. બગાળાના મોટા પાકમાં અખાડો (ન્યુટ) ને ચોખા છે, ને ઉત્તર હિંદુસ્તાનમાં મુખ્યત્વે કરીને ધાન તથા તલ દાણા છે. આ પાક વહેલો પાક છે એટલે કારતકમાં તૈયાર થાય છે, તેથી બગાળાની નાણાબીડ પોષ લગીમાં પૂરી થાય છે. જ્યાં રોનો પાક છે ત્યાં મોડી શરૂ થાય છે. નાણાંની છૂટ પરખવાની મોટી વેપારીઓમાં એક રીત એવી છે કે ધલાકાની બેન્કની સીલીક ઉપર નજર રાખવી. ધલાકા બેન્કની સીલીક ઉપર નજર રાખવાનું કારણ એ છે કે, મોટા વેપારીઓનો છેવટ ઉપાડ એ બેન્કમાંથી થાય છે.

આ રીતે રૂપિયાનું વહેણ નિરતર ગામડાંમાંથી શહેરમાં ને શહેરમાંથી ગામડામાં આગળ પાછળ વલ્યા કરે છે. રૂપિયા ગામ બદલે છે, ઘર બદલે છે, ધણી બદલે છે, હાથ બદલે છે ને કુંડાળામાં ફર્યા કરે છે. એ વહેણથી માલ ગામડાંમાંથી શહેરમાં આવે છે ને શહેરનો માલ-ગામડામાં જાય છે. નાણાંનું મુખ્ય કર્તવ્ય માલનો વિક્રય કરવાનું છે, તે કામ રૂપિયા આ પ્રમાણે બજાવે જાય છે.

આ વિષય ઓતામાના ધણાને નવીન હશે માટે સરલ દાખલાથી સ્પષ્ટ રીતથી તથા ધણી વાર પુનરુક્તિ કરી વેપારનું તથા તેના અગત્ય નાણાબીડનું સ્વરૂપ સમજાવવાનો મેં પ્રયત્ન કર્યો છે. નાણાના જતા આવતા વહેણમાં ધણા વાક આવે છે, ફાંટા પડે છે, અડથલા ને ધણિા નડે છે, તેથી સાધારણ લોકોના સમજવામાં એનું ખરૂં સ્વરૂપ એકદમ આવતું નથી. દૃષ્ટાંત તરીકે-ઉપર કહ્યું કે વેપારીઓ નાણાવટમાંથી રૂપિયા ઉપાડે છે, પણ કેટલીક વાર તો વેપારીનો તથા નાણાવટીનો ધીરધારનો પ્રત્યક્ષ સંબંધજ હોતો નથી. વેપારી ધણી વાર એક કાગળ લખીને દલાલના હાથમાં વેચવા આપે છે. એ કાગળમાં એવી મતલબનું લખે છે કે આ કાગળમાં લખેલા રૂપિયા રોકડા લીધા છે, તે હું ફલાણે દલાલે આપીશ. આ કાગળને હુંડી કે ચીઠ્ઠી કહે છે. હવે વેપારીની સાખ સારી હોય, ને નાણાવટીને તેના ઇત્યાદિ હોય છે તો એ ચીઠ્ઠી કે કાગળ પોતે રાખી થોડો નફો લઈ તે ઉપર રૂપિયા ધીરે છે. આને હુંડી કે ચીઠ્ઠી વેચી કે વટાવી કહે છે. પણ આ વ્યવહારનું ખરૂં સ્વરૂપ જોઈશું તો એટલુંજ છે કે વેપારીને નાણાવટીએ તેની ચીઠ્ઠીનો પુરાવો રાખીને રૂપિયા ધીર્યાં. એટલે વેપારીએ નાણાવટમાંથી અવેજ સાક્ષાત્ ઉપાડ્યા જેવુંજ પરિણામ બન્યું છે.

ઉપર પ્રમાણે શહેરમાંથી જએલો 'બધા અવેજ પુરેપુરો શહેરમાં મોડો કે વહેલો પાછો આવી શકતો હોય એટલે જો ખેડૂત પોતાની પાસે આવેલા બધા અવેજનો માલ લે અથવા વધેલાં નાણાં વ્યાજે મોકલે; તેમજ સરકારમાં ભરાએલા રૂપીઆ સરકાર દેયતના ઉપયોગ સાર એજ રથગામા ખરચી દેયતને પાછા વાળે, ને વચમાં જો જો લોક વેપારમાં સામેલ દતા તે બધા પોતાના રૂપીઆ બજારમાં લાવે તો નવા રૂપીઆ પાડવાની થોડીજ જરૂર પડે એ ઉદ્ધાર છે. પણ તેમ થતુ નથી. સરકારને વખતો વખત કરોડો રૂપીઆ પાડવા પડે છે એના કારણુ વિષે આગળ થોડું વિવેચન આવશે.

ઉપર આપેલી નાણાબીડ દરવર્ષે આવે છે કે આવવાનો જોગ હોય છે, માટે આપણે એનું નામ સાવત્સરિક નાણાબીડ પાડીએ તો ચાલે. આ બીડથી વેપારીને વ્યાજ વધારે ભરવુ પડે છે, ને વ્યાજની ખોટ વાળવા વેપારી માલની કોમત ખેડૂતને આછી આપે, તોજ એને ગેજગાર કરવો પરવડે. આ પ્રમાણે સાવત્સરિક નાણાબીડનું એક પરિણામ એ થાય છે કે માલ ખેંચ કરનાર ખેડૂતને ભાવમા થોડું નફાસાન ખમવુ પડે છે. આપણા દેશમા પોણા ભાગની વગની ખેડૂતની છે, તેને આવુ નફાસાન નાદક ખમવુ પડે એ હજુ નથી, માટે જો એવો કંઈ માર્ગ હોય કે જ્યાં આ ખોટ કમી થાય તો તે માર્ગ લેવો ઇચ્છુ છે ઉપર જે વિવેચન કર્યું છે તેથી કેટલાક ઝીણી સમજવાળા પુરૂષોને આવા માર્ગ વિષે કંઈક સજ પડી દશે. સાવત્સરિક બીડનું મુખ્ય કારણુ એ છે કે ગામડામા લાખો ખેડૂતો પાસે થોડા થોડા રૂપીઆ થોડા મુદતમા વેરાઈ જાય છે પણ તે એકદમ પાછા આવતા નથી. તેમાનો ઘણો ભાગ જેમ જેમ ખેડૂત કરજ વાળે છે કે શહેરો માલ લે છે તેમ તેમ શહેરમા પાછો આવે છે. વચગાળામા એ રૂપીઆ ખેડૂતની પેટીમા પડી રહે છે. હવે જો એવો કોઈ રસ્તો નીકળે કે ખેડૂત પોતાની પાસે આવેલા રૂપીઆ પોતે શહેરના માલના ખરીદી કરતા લગો પ્રાપ્ત શાહુકાર, શરાફ, પેદી કે એકને એ અવેજ ધીરે તો શહેરની નાણાવટમા ઝઝીવાર બીડ ટકી શકે નહિ એ ઉદ્ધાર છે. આ બનવું હેખીતુ સહેલુ પણ આચારમા કઠણુ છે. સાધારણ ખેડૂતો અજાનને લાધે થોડુ પણ વ્યાજ કમાવાનું સમજતા નથી તેઓમા ઘણાખરા કરજનાર હોય કે એટલે વ્યાજ આપવાનું સમજે છે, પણ વ્યાજ ખાવાનો સ્વાદ તેમણે ચાખ્યોજ નથી હોતો, એટલે ખેડૂત રૂપીઆ ધીરે એંગે સભવ નથી. એ રીતે ખેડૂતના અજાનરૂપી આડ નાણુ બીડનું એક કારણુ છે એમ કહીએ તો ચાલે. વળી એમ 'પર એ કે ખેડૂત નાણુ ખે ત્રણ માસ વીરવાને તૈયાર છે તોપણ દરેક ગામમા એવા સહર ને પ્રામાણિક શાહુકાર જોઈએ કે જ્યારે ખેડૂત માંગે ત્યારે તેને લીધેલા નાણા તરત પાછા આપી શકે. આવા શાહુકાર ગામડામા મળવા મુશ્કેલ છે ત્યાં જો શાહુકાર છે તે ઘણી નાની નાની મુડીવાળા છે. તેમા સહર ઘણા થોડા દશે. વળી સહર દશે તે પણ પ્રામાણિક છે એવી શી ખત્રી ? આપણી હાલની દુર્દશાનુ મોટું કારણુ છે કે પ્રામાણિકપણુ દેશમા છેક આછુ થયુ છે, ને તે એટલે લગી આછુ થયુ છે કે કોઈ આદમી પ્રામાણિક છે, એવુ કથન ઘણાખરાના સહજ માન્યમા એ આવતુ નથી. પ્રામાણિકપણુ વગર ખેડૂત પોતાના રૂપીઆ ધીરે નહિ એ સ્વાભાવિક છે. આગળ જતાં એવો કાળ આવશે કે સારી મુડીવાળી બેંક કે શાહુકારો પોતાના સત્ય વહીવટથી ગામડાના લોકોનો વિશ્વાસ મેળવી તેમની પાસે આવેલુ પરચુરણુ નાણુ ભેગુ કરી વેપારના અર્થે શહેરનો મોટી નાણાવટોમા ઝટઝટ લાવશે. હાલનો અનુભવ જોતા એવા શાહુકાર કે બેન્કો

સ્થાપાવાને ઘણી વાર લાગશે એમ દીસે છે. ત્યાં લગી તો એક તરફથી ખેડૂતનું અજ્ઞાન ને બીજી તરફથી વેપારીઓમા પ્રામાણિકપણાની ખામીને લીધે સાવત્સરિક નાણાંની બીડ કાયમ રહેવી જોઈએ.

અજ્ઞાનથી અપાતો ભોગ.

આ રીતે અજ્ઞાન ને તેનું બચ્ચું અપ્રામાણિકપણ એ બે આપણા દેશની ઉન્નતિમા મોટા નડતર થઈ પડ્યા છે. આ નડતરો શુદ્ધ જ્ઞાનના સારા પ્રસાર વિના ટળે તેમ નથી. સારા જ્ઞાનનો પ્રસાર સર્વત્ર સાથે લાગેો થાય તો શુ પરિણામ વહેલું આવે. પણ તેમ થવાનો જોગ નજરે પડતો નથી. અજ્ઞાનને લીધે આપણું મરણપ્રમાણ બારે છે. યુરોપીઅન લોક કરતા આપણામા બમણીથી વધારે માણસો મરે છે. અજ્ઞાનથીજ આપણામાના ઘણા લોક રોગથી પીડાય છે તથા રોગના અગનું પૈસાનું બારે નુકસાન તથા ચિન્તા આપણે ભોગવીએ છીએ અને આજના સ્થૂલ વ્યાખ્યાનથી સમજાયુ હશે કે આપણી નાણા સબધી કગાળીયતનુ પણ ઘણે અંશે અજ્ઞાનજ કારણ છે. એ અજ્ઞાન દૂર કરવાને શાળાઓ તથા બીજી જ્ઞાન ને નીતિ દેખાવવાની સસ્થાઓ સ્થાપવી અવશ્ય છે. થડ-મળને બાઝીશુ તોજ કેટલેક કાળે આપણો ઉદ્ધાર થશે જ્ઞાન દેખાવવાની કેશિષ 'ગુજરાત કાગવણી મડળી' એ આદરો છે તે જરાએ અસ્થાને નથી ને અકાળે પણ નથી, તથા હરેક દેશહિતેચ્છુતા આશ્રયને પાત્ર છે, એ સર્વ કાષ્ટના સમજવામા આવ્યા વગર રહેશે નહિ.

સાવત્સરિક સિવાય બીજા પ્રકારની નાણાં બીડ હોય છે, તે વિષે વિવેચન શરૂ કરતાં પહેલાં એ સાવત્સરિક બીડ કમી કરવાના કેટલાક રસ્તા ઉપર સહજ નજર કરવી જોઈએ. આ દેશમા કેટલાક ધનવાન લોક એવા છે કે તે પોતાનું નાણું બારે માસ બજારમા ધીરતા નથી પણ નાણાંબીડની મોસમમા જ્યારે વ્યાજ બારે હોય છે, ત્યારે બે ચાર મહીના પોતાના પૈસા બહાર કાઢે છે ને તેટલામા જે વ્યાજ મળે તેટલાથી સતોષ માની વ્યાજની મોસમ વાંતેથી પાછું પોતાનું ધન પટારામા પૂરે છે. આ રીતથી બીડ થોડી કમી થાય છે એ ઉદ્ધાતુ છે. એવા ધનવાન પુરૂષો પોતાના પૈસાને બારે માસ વા અવડાવતા હોય તો તેમને વ્યાજનો તથા દેશને મુડી સંમધી વધારે લાભ થાય. પણ હાલની રીતથી થોડા પણ લાભ થાય છે એમા સશય નથી.

આના જેવીજ એક બીજી રીત થઈ શકે તેવી છે. આપણા શહેરોમા ઘણા લોક થોડી ઘણી રકમ ધરમાં સંગ્રહી રાખે છે. બીજા દેશો ને મુબાઇના કરતા અત્રે વધારે રાખે છે. એ રકમ સારી બેન્કમા કે સારા શરાફને ઘેર ચાલુ ખાતામા આવે તો વેપારના બંડાળમાં વધારો થાય ને બીડ ઓછી થાય. પણ આમાં પણ અપ્રામાણિકપણાની આડ નડે છે. હમેશા ભરસો રાખી શકાય એવા શરાફ ઘણા નથી, ને જે છે તેમા કેટલાક એવાં નાના ખાતા રાખવા ચાહતા નથી. બાકીનો ઘણો ભાગ એવો છે કે તેમના સહરપણા વિષે લોકોની ખાત્રી નથી. તેમ પ્રામાણિકપણા વિષે પણ લોકને પૂર્ણ ભરસો નથી. અડગ પ્રામાણિકતા હોય તો આ બધી પરચુરણ રોકડ, વેપારની સેવામાં આવી શકે ને બધાને લાભ થાય. એટલે ફરી ફરીને જ્ઞાન તથા નીતિને મુધારવાની અગત્ય આપણી આગળ આવીને સામી ખડી થાય છે.

સરકારની આર્થિક નીતિ.

નાણાંબીડ ઝોળી કરવાને એક માર્ગ કેટલાક ગામડાંઓમાં ને મુખ્યત્વે કરીને રૂના પ્રદેશમાં આવે છે, તે વિષે ઇસારો કરી સાંવત્સરિક નાણાંબીડનું પ્રકરણ આટાપીશું. ૧, સરસવ વગેરેના પ્રદેશમાં એવો ચાલ છે કે વેપારીઓ માલ લેવાનું સાદું કરી ચોમાસામાં ખેડૂતને પૈસા ધીરે છે અને તે વખતે ૧ વગેરેના ભાવ નહીં કરે છે, આને જલપનો વ્યવહાર કહે છે. આ રીતથી લાભ છે. ચોમાસાના છૂટના વખતમાં શહેરના વેપારીને બાજ મળે છે ને તેને બદલે ખરા બીડના વખતમાં રૂપીઆ આપ્યા વગર માલ આવે છે. વળી ખેડૂતને ચોમાસામાં પોતાનો માલ પાક્યા પહેલાં નાણાની તંગી હોય છે તેની પણ સવડ થાય છે. ભાવમાં નુકસાન ન હોય તો આ રીત બેઉને લાભકારી છે. એ રીત કાનમના પ્રદેશમાં વિશેષ ચાલે છે. એમાં પણ પ્રામાણિકપણાનો ધણો ખપ રહે છે. ખેડૂત પ્રામાણિક હોય તો જ આવો વ્યવહાર બની શકે. પરંતુ ધણે ભાગે માલ પાકે તો ખેડૂત વાંકું બોલતો નથી. જલપના વ્યવહારથી સાંવત્સરિક નાણાંબીડ મોસમમાં કમી થવી જ જોઈએ એ ઉધારું છે.

કોઇ પણ રસ્તે વેપારની મોસમ વખતે ધીરવાના અવેજનો વધારો થાય તો નાણાંબીડ ઝોળી થાય એ ઉધારું છે. કેટલાક મોટા વેપારીઓએ આ વર્ષે એવી સચના કરી હતી કે સરકાર પાસે હંમેશા વીશક કરોડ રૂપીઆ ત્રીજેરીમાં સીલક રહે છે તેમાંથી થોડાક કરોડ સરકાર સદર વેપારી કે બેન્કોને ધીરે તો તે વેપારના કામમાં આવે ને નાણાંબીડનું ક્યાણુ ઝોળું થાય. કેટલાક પરદેશી વેપારીઓએ તો આ વારતે સરકાર વિરુદ્ધ જાહેર ડાપામાં કુમલા કરવા માડ્યા હતા. હિંદના નાણા પ્રકરણની તપાસ કરવાને વિશ્વાયતની સરકાર તરફથી એક કમિશન હાલ નીમાયું છે તે એ વાતેની તજવીજ કરે છે, ને એ બાબત ઉપર તેમનો વજનદાર અભિપ્રાય આવશે. પણ તે દરમિયાન સરકાર તરફથી નાણામંત્રીએ જે ખુલાસો કર્યો છે, તે ખ્યાનમાં લેવા લાયક છે. તેઓએ એમ બતાવી આપ્યું છે કે સાધારણ વર્ષમાં સરકારની ત્રીજેરીઓની પુરાંત સરકારના ચાલુ ખરચના લેવડ દેવડને પહોંચી શકે તેટલી જ હોય છે ને તે કરતા વધારે હોતી નથી. એટલે સરકારથી નાણા ધોરીને વેપારીઓની નાણાંબીડ કમી કરવાનું બને તેમ નથી. આટલાથી ખુલાસો થઇ જાય છે.

નાણાંબીડનાં કારણ.

આ સાંવત્સરિક બીડ હિંદુસ્તાન જેવા દેશો જેમાં ખેતી મુખ્ય ઉદ્યમ છે અને વાણીજ્ય માલ ઉત્પન્ન કરવાના ઉદ્યમ ધણા થોડા છે, તે બધામાં હોવી જોઈએ. યુરોપીઅન દેશોમાં પણ થોડી ધણી ખેતી બધે ઠીકણે છે ને ત્યાં ખેતીનું તુલ્ય પાકે છે ત્યારે ઝોળી વધતી બીડ થતી હોવી જોઈએ. પણ વાણીજ્યના ઉદ્યમ જે દેશોમાં પ્રમળ છે ત્યાં આવી બીડ ધણી થોડી જ નહીં શકે.

સાંવત્સરિક નાણાંબીડનો વિષય પૂરો કરતાં અમારું એક વાતને સહેજ હેડી જરની છે. એ નાણાંબીડનું મુખ્ય કારણ એ છે કે વર્ષાઋતુનો રવિનો પાક થોડા માસમાં પાકે છે. તે બધા ગામડાઓમાંથી શહેરમાં આવે છે તેથી શહેરનું નાણું એક ખજાને ગામડામાં જાય છે. તેમાંનું કેટલુંક તો પાણું આવતું જ નથી. હવે શહેરમાં આવેલો માલ ધીમે ધીમે ખપી જાય છે. ગામડાંના લોકો શહેરનો માલ જેમ જેમ લેતા જાય છે તેમ તેમ છુટ થતી જાય છે. શહેરમાં આવેલા માલમાંના ઘણી ભારે કીંમતનો માલ દેશવર મોકલવા મુઆઇ કે એવા પાસેના મોટા બંદરે જાય છે. હવે જો તે માલ મુઆઇથી ઉતાવળો ઉતાવળો ઉપડે ને તેના નાણાં શહેરમાં વહેલા વહેલાં પાછાં આવે તો નાણાંબીડ ઝાઝી લાગતી નથી કે ઝાઝીવાર ટકે નહીં. પણ હમેશ એમ જનતું નથી. દાખલા તરીકે મુઆઇમાં છ સાત માસની મોસમમાં આશરે ૪૦ લાખ રૂની ગાંસડીઓ (દશ મણની) જાય છે, ને તેમાંથી ખરા વખતમાં ૭-૮ લાખ ગાંસડીઓ પુરાંત રહે છે. એક ગાંસડીની સરાસરી કીંમત રૂ. ૧૨૫ થી ૧૫૦ લગીની ગણતાં એ ૧૦ થી ૧૨ કરોડ રૂપિયાની કીંમતની થાય. તેટલા રૂપિયા શહેરમાંથી ગામડામાં ગમેલા હોવાથી ને તેનો ધણો મોટો ભાગ પાછો ન આવવાથી બીડ એટલે નાણાંની તંગી રહે એ ઉધાતું છુ.

એ માલ પરદેશ જાય ત્યારે વેપારીઓને તેનો અવેજ મળે ને છુટ થાય. હવે પરદેશમાં અત્રેના જેવા રૂપિયા ચાલતા નથી. માટે રૂપિયા આવવાનો માર્ગ શો ? એ આવવાના એ માર્ગ છે. પહેલો તો એ છે કે પરદેશથી સોનું, રૂપ, ત્રાણું, ખાડ, કાપડ, લોદું વગેરે મુઆઇ વગેરે બંદર આવે છે ને તેનો મોટો ભાગ છેવટે જહાજોમાં ને ગામડામાં વેચાય છે. તેના નાણા બબરમાં પાછા આવે છે. બીજો રસ્તો જરા વિલક્ષણ છે ને તે આ દેશની રાજ્યસ્થિતિને લીધે થયો છે. તેનો પ્રકાર આ પ્રમાણે છે. પરદેશ જે માલ જાય છે તે માલ ચઢાવનાર માલની પાવતી પરદેશની અત્રેની બેન્કોને સોપે છે, ને તે બેન્કો તે માલ પરદેશ લેઇ જઇ તેનાં નાણા પોતે મેળવે છે. પણ રૂપિયા રોકડા બેન્કો કયાથી લાવે છે ? તે બેન્કો પાસેથી રોકડા રૂપિયા મેળવવાના એ માર્ગ છે. જે માલ પરદેશથી અત્રે આવે છે તેની કીંમતના રૂપિયા વેપારી પાસેથી ધીમે ધીમે આવે છે તે એક માર્ગ; બીજો માર્ગ જરા વિસ્તારથી કહેવો જોઇએ. આપણી હિંદુસ્તાન સરકારને દર વર્ષે વિલાયત ૨૫ થી ૩૦ કરોડ રૂપિયા મોકલવા પડે છે તેની મુખ્ય બાબતો નીચે પ્રમાણે છે. ૪ થી ૫ કરોડ અંગ્રેજ નોકરોના પેન્શનના, ૧૨ થી ૧૫ કરોડ કરજના બ્યાજના ને બાકી મુખ્યત્વે કરીને ભરકરખર્ચના ફાળાના તથા વિલાયતમાં રેલવે વગેરેનો માલ ખરીદ થાય છે તેના. હવે સરકાર આ ૩૦ કરોડ રૂપિયા વિલાયત રોકડા મોકલી શકતી નથી ને રોકડા રૂપિયા વિલાયતમાં મોકલ્યા હોય તો ત્યાં પણ તે ખપમાં ન આવે. માટે એવો પ્રચાર કાઢવામાં આવ્યો છે કે અત્રેની પરદેશી બેન્કો વિલાયતમાં ગીનીના રૂપે હિંદુસ્તાન ખાતાના મંત્રીને ત્યાં અવેજ ભરે છે, ને અત્રેની સરકાર તે બેન્કોને રોકડા રૂપિયા આપે છે. આ રૂપિયા બેન્કો પાસેથી રૂ વેચનાર તથા બીજો માલ મોકલનાર પાસે આવે છે ને પગથીએ પગથીએ ઉતરી રોકડા રૂપિયા શહેરની નાણાવટમાં આવે છે. આથી પણ છુટ થાય છે, આ બવહારમાં જે દુડીઓ વેચાય છે તેને કાઉન્સીલ ખીલ કહે છે.

નાણાંબીડનો બીજો પ્રકાર.

ઉપર જે નાણાંબીડનું વિવેચન કર્યું છે તે બેતીના ઉદ્યમના સંબંધે છે અને તેથી તે વાણિજ્ય ઉદ્યમને લાગુ નથી. તેવા ઉદ્યમોમાં બીડનો સમય જુદો છે, ને બીડના કારણે પણ ભિન્ન હોવાને કારણે દ્વિદુસ્તાનમાં હાથ કહેવા જેવા વાણિજ્યના મોટા ઉદ્યમ ત્રણ ચાર છે. (૧) ૧, કાપડ ને સુતરના રેડીઆ, (૨) તાનાનો લોહાનો ઉદ્યોગ, (૩) કાગળના આગામી ઉદ્યમ (૪) ટ્રેડિંગસાની ખાણનો ઉદ્યમ આ છેલ્લા બે ઉદ્યમ ધણે ભાગે પરદેશી લોક ચલાવે છે, ને તેઓ પોતાના ખર્ચના નાણાં મોટી બેન્કામાંથી લે છે. લોહાનો ઉદ્યમ દરેક આદ્યાવચ્ચમાં છે ને જામીને નથી આગામી કાપડ સુતરના કારખાનાનો ઉદ્યમ આપણા જાણવામાં છે. માટે તે વિષે જ અત્રે થોડું વિવેચન કરીશ. જે આવું કારખાનું માલીકે કે કંપનીએ પોતાના અવેજથી બંધુ ઉભું કર્યું હોય તો પટ્ટી ૩ તથા મસાતો લેવા જેટલી જ નાણાંનો જરૂર પડે. પણ આ લેવાની અમુક મોસમ નથી. ૩ ગમે ત્યારે ગળી શકે છે આમાસાને લીધે ગામડાનો માલ આવી શકતો નથી એ ખડ પણ ૩ ધાળ ખડ શહેરોમાં વંપારીઓ લાવી ભરી રાખે છે ને જેમ જેમ માલ ખર્ચે છે તેમ તેમ નવું ૩ લઈ શકાય છે. ગામમાં ખેસતા કેટલીક મીલો ચાર પાંચ માસનું ૩ ભરી રાખે છે ત્યારે મીલોને કેટલીક વાર નાણાંની વધારે જરૂર પડે છે. પણ તે વખતે નાણાંની બજારમાં ખૂટ હોય છે એટલે ઝાઝી બીડ નડતી નથી. વળી મુખ્ય ઈલાકાની ધણી ખરી મીલો લોકોની પરચુરણ થાપણો જમા ગળી ચાલુ ખર્ચ ચલાવે છે; ને તેથી થાપણ મુકનારા નાણાવટી ઉપરાત મતર લોક હોય છે તે બારે માસ વરસનો બધીયો નાણા ધીર છે તેથી મીલોનો બીડ નાણાબજારને સાધારણ રાત નડતી નથી. મીલને બે પ્રસંગે નાણાંબીડ નડે છે. એક તો ત્યારે પેદા થએલા કાપડ સુતરનો ઉપાડ મદો પડે છે ત્યારે, ને બીજો ત્યારે થાપણ મુકનારાને અવિશ્વાસ પડે છે ત્યારે. પહેલા પ્રકારની બીડ ૨૨ વર્ષે થોડો ધણી ચાલે છે, પણ મોટા વરસમાં ધણી નડે છે. બીજા પ્રકારની બીડની ૨૬ કરી શકાતી નથી. દુકાળ જેવા વરસમાં તે બેવડી નડે છે એક તરફથી ૩ મોટું મળે છે ને બીજા તરફથી માલ ઉપડતો નથી. એવામાં થાપણ મુકનાર અધીરા થાય છે તો ધણી વિતબના થાય છે ને આખરે કેટલાકને દનિદ્રાગ્રસ્ત પરિણામ સોસા પડે છે સ. ૧૯૫૬ના દુકાળમાં આ પ્રમાણે અવસ્થા પ્રત્યક્ષ થઈ હતી.

આ પ્રમાણે ૩ ની ઘટમાળ ચાલે છે, ને ભરતીકળ થાય છે. હવે જે અધા રૂપીઆ ગામડામાં ગળેલા છેવટે પાછા ફર્યા હોય તો નવું નાણું પાડવાનો છેક થોડો જરૂર પડે જેટલું નાણું ધસાઈ જાય અથવા ખોવાય કે પરદેશ (પૂર્વ આફ્રિકા વગેરે) જાય તેટલું છાપવું પડે. પણ આ કરતા ધણી વધારે રૂપીઆ છાપવા પડે છે. એથી અનુમાન એ થાય છે કે રૂપીઆ ખર્ચે તે દેશો છુપાઈ જાય છે. ખેડૂતનાં નુકસાન તો કેટલાક દેશો, કેટલાક વાણીયાની કોંપનીઓની અદર કે નીચે, કેટલાક મોટા રાજ્યોના ભડારમાં વગેરે રીતે પણ રૂપીઆ અપોષ થાય છે એમાં શક નથી આ અવેજ અજવાળામાં રહે અને મુડી તરીકે ઉદ્યમના પોષણ સાર વપરાતો હોય તે દેશના ઉદ્યમની પ્રગતિ કેટલી બધી ઉત્તરવળી થાય / પણ જ્યાં લગી હાલનું અજ્ઞાન ને અજ્ઞાનના દોકરો અનાતિનું બળ છે, ત્યાં લગી સુધારો થવાનો આશા થોડો છે. એટલે ફરી ફરીને આપણે ઠામને ઠામ આવીએ છીએ. અજ્ઞાન દૂર કરવાને શિક્ષણના સાધન વધારવા એજ આપણી ઉત્તરિનો ખરો માર્ગ છે.

નાણાલીડનો ત્રીજો પ્રકાર.

અત્યાર સુધી સાવતરિક લીડ વિષે તથા વાણિજ્યના ઉદ્યમની લીડ વિષે આપણે વિચાર કર્યો છે; પણ આ સિવાય એક ત્રીજો જાનની લીડ છે. તેનો વખતો વખત આપણને પરિચય થાય છે ને આ બે ત્રણ માસમા જોવો જોઈએ તેવો થયો છે. તેનું નામ અધીરની લીડ. આ લીડ સમજવાને યાદ રાખવું જોઈએ કે આપણા લોકોનો મોટો ભાગ ગાડરીઆ પ્રવાહ ચાલે છે, ને એક કરે છે તે બીજા કરે છે. એટલે લોક જ્યારે ભરોસો નાખે છે ત્યારે પુરેપુરો આખો મીચીને રાખે છે, સારા નરતાનો વિચેક દર્શાવતા નથી ને તપાસ પણ કરતા નથી. સામાન્ય રીતે કહીએ તો સારા નરતાની પરીક્ષા જ હાલની સ્થિતિમા દરેક બાબતમા છેક થોડો છે આવા ગાડરીઆ મતિ ચાલે છે તેથી ધીર કરે છે ભારે દેખાડેખાથી ધણા કરે છે. એકે ધીર કરી તે જાણી બીજો કરે છે. કેટલીકવાર દલાલ ધીર કરાવે છે, પણ તેઓ પણ બહુ વાકેફગાર હોતા નથી. વળી મોટો ઉતારવાની લાલચથી ધણીવાર ધરાકને કાવે તે રસ્તે કેટલાક દલાલ દોરતા હશે. ધીર કરવાના આવા પ્રકારનું પરિણામ એ થાય છે, કે જ્યાં ત્રીજી બજાર એ હોય છે, ત્યાં લગીનું બધું ઠીક ઠીક ચાલે છે. પણ એટલામા કંઈ નવાબુની થાય છે એટલે બધા ધીરનારા ભરડી ઉઠે છે, ને આગ લાગી હોય ને વર્તે તે પ્રમાણે નાણા ઉપાડવાની દોડદોડ થાય છે. આથી નાણા રાખનાર ને કરજનઉ લેનાર ઉપર તગાદો શરૂ થાય છે. નાણા લેનારા લીધેલા નાણા પટારામાં પુરી રાખતા નથી પણ ચાતુ ખપ પુરતો અવેજ રાખી બાકીનો વેપારીઓને ધીર છે, ને વેપારીઓ તે અવેજનો માલ લઈને માલમા રોકે છે, એટલે તગાદો થવાથી વેપારી બીજાને ત્યથી પોતાની વગ પ્રમાણે અવેજ મેળવી ધીરનારને પાછો આપવા પ્રયત્ન કરે છે. પણ આ પ્રમાણે તે આપી ન શકે એટલે તેણે દેવાળું કહાડવું કહેવાય છે એક દેવાળું કાઢે છે, એટલે બીજા ધીરનારા પોતાનું લોણ તપાસવા માટે છે એટલે ધાણ ડરી બીજા ઉપર તગાદો થાય છે ને તે દેવાળું કાઢે છે. એટલે અદ્વાઓનો પવન જોસબેર પડાય છે. એમ કરતા કરતા ધણા બીકજુ ને અવિચારી ધીરનારને એમ લાગે છે કે આવા વખતમા બ્યાજની ખાટ ખમી રૂપીઆ ધરના ઓરડામાં રાખ્યા હોય તો સાડ. આવા પ્રસંગે માગનારામાં ડાહ્યા ને અજ્ઞાનનો કરક રહેતો નથી. બધા અધીરરૂપી વાયુના ભાગ થઈ પડે છે. એટલે અધીરનું જોર વધે છે ને દેવાળાની સખ્યા વધી જાય છે. વળી એક પરિણામ એ થાય છે કે કેટલાક દોહલા નાણાવટીની જોડે સારી સાખ ને મુડીવાળા વેપારી પણ તુટ છે. સુકા જોડે લીધું બગી જાય છે, ને અધીરના કારણથી જ દેવાળાં વધે છે. તે અધીર એટલે લગી વધતી જાય છે કે છેવટે ધીરનો બીકકુલ નાશ થવા માટે છે.

બધા દેશોમાં અનેક કારણોને લીધે આવા અધીરના પ્રસંગ કોઈવાર આવે છે. પણ અદ્વાઓ સાલખ્યાની તથા ફેલાવવાની ટેવથી તથા અતિશય બીકજુપણાથી ને સ્વાર્થી-પણાથી એવા પ્રસંગ અત્રે વધારે હાનિકારક થઈ પડે છે. સ્વદેશી બેન્કોની હાલની સ્થિતિ બધા જાણે છે. તેમની કેટલીએક કપટને લીધે ભાગી હશે, કેટલીક ગેરવહીવટથી ભાગવા લાયક હશે, પણ વહેમ ને અકવાના સજોગથી વાના સપાટામાં સારી બેન્કોને તથા બીજા હજારો માણસને અતિશય નુકશાન હાલ થયું છે. દેશની સાગ સંસ્થાઓને નુકશાન હાલ

લાગે તે દેશ મમસ્તને નુકશાન થયું સમજવાનું છે. પણ બહાવરા થએલા, અધીરા ને ત્રીકણ માણુમોના સમજવામાં આ વાત આવતી નથી.

આવી અધીરતાના પરિણામે સારા બનરમાંથી ગ્રાહક અવેજ ધસાઈને જાણજાણના પટારામાં પડે છે એટલે વેપારીઓને ધણી બીડ નડે છે, ને વેપારીમાં ભારે ડખલ થાય છે. સાંવત્સરિક બીડ નરમ પડતી જશે એવી આશા હંમેશ રહે છે, પણ આવી વહેમ ને ધાસ્તીની અસરથી થએલી બીડ ક્યારે બંધ થાય એ કહેવું કઠણ છે. વહેમ ને બાક દળે, બારે તે દળે. તેવો વિશ્વાસ પાછો બેસના કેટલોક કાળ વડી જાય છે.

આવા સમયે સારા વેપારીને હરકત ન પડે ને સમીન વેપાર ચાલ્યા કરે માટે કેટલાક દેશોમાં સરકાર તરફથી મદદ કરવામાં આવે છે. સરકાર સદ્દર બેન્કો કે શબ્દકારોને યોગ્ય તારણ બધ અવેજ ધારે છે ને તે અવેજ બીડની નાણાવટમાં વેરાતો વેરાતો જર્મી ધીમે ધીમે છુટ કરે છે. દ્વિંદુસ્તાનની સરકારે અમુક શરતોથી ઇત્તાકાની બેન્કોને હાલના સમયમાં અવેજ ધીરી છુટ કરીને ભાડના માઠા પરિણામોની પુરી અસર વેપારને નડતા દીધી નથી એ માટે સરકારનો પાડ માનીએ તેટલો ઓછો છે.

અધીરની બીડનાં પરિણામો આ પ્રમાણે સારો મદદ આવેથી કેટલોક અંશે ટાળી શકાય છે. પણ તે અધીર અટકાવો શકવાનો માર્ગ સુઝવે નથી દેશનું સામાન્ય અજ્ઞાન, અપૂર્ણ કેળવણી, ટુકડા સ્વાર્થ, વગેરે માનસિક કારણોને એરી બીડ વળગી રહેલી છે. ને જ્યાં લગી એવા કારણનું બળ થટે નહિ ત્યાં લગી એવા અધીરના પ્રસંગ આવવાનો બંધો સંભવ છે આ રીતે આપણે પાછા કરી કરીને ઠામને ઠામ આવાએ છીએ. દેશની સામાજિક સ્થિતિ કેળવણી, જ્ઞાન ને નીતિના પ્રસારથી ધણી સુધરે તો જ આવા અધીરના પ્રસંગ થોડા આવે અથવા આવે ત્યારે તેનું પૂર ધણું ચટે નહિ. જ્ઞાન ને નીતિ વનારવાની રચાએ તથા તેને લમતા સર્વ ઉદ્યમ કેટલા જરૂરના છે તે આ ઉપરથી ખબર પડે શકાય છે.



કલ્હોલિની.

રા. દામોદર ખુશાલદાસ બોટાદકરનાં કા-
વ્યોનો સંગ્રહ. નાનાં મોટા, સ્ત્રી પુરુષ સર્વને
વાંચવા યોગ્ય તેમજ અગ્રેજી નિશાળોમાં ચ
લાવવા જેવો છે. કી. આઠ આના.

મુખ્ય હાઇકોર્ટના જજ જોન. ના. લક્ષુભાઈના
પિતા રા. રા. આશાગમ દલીયંદ શાહ કૃત

ગુજરાતી કહેવત સંગ્રહ.

૮૦૦ કહેવતો તથા પ્રાચીન દોહરા, મા-
ખીઓ છત્યાસ્તિ સંગ્રહ. ૬૪ સ્તંભી ગ્રંથ
ઉચ્ચ કાગળ, મોનેરી પુસ્તક, પાનાં લગભગ
૪૦૦. કી મત એ રૂપીઆ.

કમળાકુમારી.

હિંદુ ધર સંસારના રિથિતિનું ચિત્ર ખતા-
વનારો સરળ ભાષામાં મોહક રીતે કવિ ભ-
વાનીશ કર નરસિંહરામની ઉજ્જવળી કલમે લખા
યલી નવલકથા. કી મત ૧ રૂપીઆ

દલપત સતશહી.

કવી ૦ દલપતરામ ડાહ્યાભાઈના દલપત
કાવ્યમાં ન આવેલા એવા ૭૦૦ દશતિક ને
અસરકારક દોહરાનો સંગ્રહ. છતાંમ તથા લાઇ-
બ્રેરીઓ માટે મજુર થઇ છે. કેટલીક અગ્રેજી
સ્કૂલોમાં ચાલુ પણ થઇ છે. કી. ૦-૪-૦

કાવ્યપ્રેમી અથવા અર્વાચીન

કાવ્ય દોહન ભાગ, ૧-૨

આધુનિક કવિતા લેખકોનાં કવ્યોનો ચુટી
કહાડેલો સંગ્રહ દરેક ભાગની કી. ૧ રૂ.

વિનોદવાટિકા ભાગ ૧-૨.

નાની નાની રસિક ને બોધદાયક વાતોનો
સંગ્રહ કી દશ અને આઠ આના.

(બને ભાગ સાથે લેનારને માત્ર
દશ આનામાં મળશે.)

મળવાનું ઠેકાણું:—

વિકૃત દિના વિવાહ.

કાલેજો, શાળાઓ વગેરેના મેળાઓ વખતે
ભજવી શકાય તેવું એ ધડી ગમત કરાવનારું
દાસ્તરસ પ્રધાન ત્રણ આંકડી સ્ત્રી પાત્ર વિનાનું
ગદ્ય નાટક. વડોદરાના સ્થાની શાળાઓમાં છતાંમ
લાઇબ્રેરીઓ માટે મજુર. કી. સાત આના.

પાગલ હરનાથ, ભાગ ૧.

શ્રીકૃષ્ણ ભગવાનના પરમ ભાવિક ભક્ત
ઠાકુરશ્રી હરનાથના સહન્ય ભાવપૂર્ણ ૩૮ પ-
ત્રોનો અનુવાદ તથા જીવનચરિત્ર. કર્તા રા. રા
નર્મદાશંકર બાલાશંકર. કી. આઠ આના.

બુદ્ધ, ધર્મ અને સંઘ.

બૌદ્ધ ધર્મ વિશેની દ્રકમાં અને સરળ
રીતે પુરેપુરી માહિતી આપનારા પ્રો. ધર્માન-
કૌસ પીએ શ્રીમંત મહારાજ ગાયકવાડ શ્રી
સયાજીરાવ સમક્ષ આપેલા ત્રણ વ્યાખ્યાન
લાઇબ્રેરી માટે મજુર થયું છે. કી. છ આના

હિંદુસ્તાનમાં સામાજિક

જીવનમાં સ્ત્રીનું સ્થાન.

વડોદરાનાં મહારાણી શ્રી ચીમનાબાઈ
સાહેબ તથા એસ. એમ. મિત્રના અગ્રેજી
અન્યનું ભાષાન્તર કર્તા સૌ વિદ્યા રમણભાઈ
બી.એ તથા સા શારદા મહેતા યુરોપ અને
રિકાર્ડ દેશોમાં ચાલતી સ્ત્રીઓને લગતી અને
સંસ્થાઓની આ દેશનો સ્ત્રીઓને જાણવા અ
અનુસરવા જેવી સવિસ્તર માહિતી સાથેનાં જુ
જુદી ખાખતોનાં ૧૬ પ્રકરણો. જાપાનની સ્ત્રી
ઓનું સ્વતંત્ર પ્રકરણ છે. લગભગ ત્રણસો પૃ-
ષ્ઠાકું પુસ્તક. કી મત એક રૂપીઆ.

જીવનભાષા અમરશી મહેતા,

પીરમશાહ રોડ; અમદાવાદ

